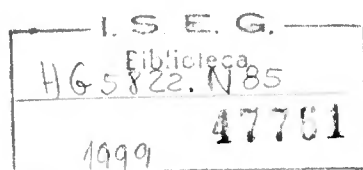


**UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA  
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO**



**MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL**

**O INVESTIMENTO DIRECTO PORTUGUÊS  
NO MAGREBE**

Do discurso da globalização à realidade das proximidades

RUI MANUEL CARLOS NUNES

**Orientação:**           Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva

**Júri:**

**Presidente:**           Doutor Manuel Avelino de Jesus

**Vogais:**               Doutora Lisete da Encarnação Alves Medeira

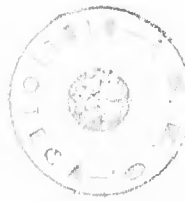
                              Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva

Julho 1999



O Mediterrâneo voltou a ser para os portugueses assunto na ordem do dia.

Armando Antunes de **Castro** (1992)



|        |   |
|--------|---|
| ACP    | África, Caraíbas e Pacífico   |
| AMF    | Acordo Multi-Fibras   |
| APEC   | <i>Asia Pacific Economic Council</i>  |
| APSI   | <i>Agence, de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements</i>             |
| BPI    | Banco de Pagamentos Internacionais  |
| BTC    | Balança de Transacções Correntes  |
| CAMENA | <i>Central Asia, Middle East and North Africa</i>                                   |
| CDI    | Centro para o Desenvolvimento Industrial  |
| CEE    | Comunidade Económica Europeia   |
| CEPR   | <i>Centre for Economic Policy Research</i>  |
| CESCE  | Conselho Económico e Social da Comunidade Europeia                                  |
| CIA    | <i>Central Intelligence Agency</i>  |
| CNES   | <i>Conseil National Économique et Social</i>  |
| CSCE   | Conferência de Segurança e Cooperação Europeia                                      |
| DE     | <i>Diário Económico</i>   |
| DGAC   | Direcção-Geral dos Assuntos Comunitários  |
| ECIP   | <i>European Community Investment Partners</i>                                       |
| EMN    | Empresas Multinacionais   |
| EIU    | <i>Economist Intelligence Unit</i>  |
| EU     | <i>European Union</i>   |
| EUA    | Estados Unidos da América   |
| F&A    | Fusões & Aquisições   |
| FBCF   | Formação Bruta de Capital Fixo  |
| FCE    | Fundo para a Cooperação Económica   |
| FDI    | <i>Foreign Direct Investment</i>  |
| FFS    | <i>Front des Forces Socialistes</i>   |
| FIEP   | Fundo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas                           |
| FIS    | <i>Front Islamic du Salut</i>   |
| FLN    | <i>Front de Libération National</i>   |
| FMN    | Firmas Multinacionais   |
| G7     | Grupo dos Sete  |
| GATT   | <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>                                       |
| GEPE   | Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica<br>do Ministério da Economia            |
| GIA    | Grupo Islâmico Armado   |
| HMI    | <i>Harakat Moushtama Issilm</i> (Movimento Islâmico para uma Sociedade<br>Pacífica) |
| IAPMEI | Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento                  |
| I&D    | Investigação & Desenvolvimento  |
| IDE    | Investimento Directo Estrangeiro  |
| IDN    | Instituto de Defesa Nacional  |
| IDPE   | Investimento Directo Português no Estrangeiro                                       |
| IDPM   | Investimento Directo Português no Magrebe   |
| IFRI   | <i>Institut Français des Relations Internationales</i>                              |
| IPC    | Índice de Preços no Consumidor  |
| IPE    | Investimentos e Participações Empresariais  |
| IPI    | Índice de Produção Industrial   |
| IVA    | Imposto sobre o Valor Acrescentado  |
| JAE    | <i>Jeune Afrique Économie</i>   |

|        |  |
|--------|--|
| FMI    | Fundo Monetário Internacional                                    |
| HK     | Hong Kong  |
| MENA   | <i>Middle East and North Africa</i>                              |
| MNE    | <i>Multinational Entreprise</i>                                  |
| MTM    | <i>Marchés Tropicaux et Méditerranéens</i>                       |
| MNC    | <i>Multinational Corporation</i>                                 |
| MWM    | <i>Maghreb Weekly Monitor</i>                                    |
| NAFTA  | <i>North America Free Trade Assotiation</i>                      |
| NATO   | <i>North Atlantic Treaty Organization</i>                        |
| NPI    | Novos Países Industrializados                                    |
| OCDE   | Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico      |
| OLI    | <i>Ownership, location and internalization</i>                   |
| OLP    | Organização de Libertação da Palestina                           |
| OMC    | Organização Mundial do Comércio                                  |
| ONU    | Organização das Nações Unidas                                    |
| OSCE   | Organização de Segurança e Cooperação Europeia                   |
| PAC    | Política Agrícola Comum  |
| PAIEP  | Programa de Apoio à Internacionalização das Empresas Portuguesas |
| PALOP  | Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa                    |
| PE     | Parlamento Europeu   |
| PECO   | Países da Europa Central e Oriental                              |
| PGM    | Política Global Mediterrânica                                    |
| PIB    | Produto Interno Bruto  |
| PIBpc  | Produto Interno Bruto per capita                                 |
| PIBpm  | Produto Interno Bruto, preços de mercado                         |
| PKK    | Partido dos Trabalhadores do Curdistão                           |
| PM     | Política Mediterrânica   |
| PME    | Pequenas e Médias Empresas                                       |
| PMR    | Política Mediterrânica Renovada                                  |
| PNUD   | Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento                |
| PPC    | Paridade do Poder de Compra                                      |
| PSEM   | Países do Sul e Este Mediterrânicos                              |
| PTM    | Países Terceiros Mediterrânicos                                  |
| PVD    | Países em Vias de Desenvolvimento                                |
| R&D    | <i>Research &amp; Development</i>                                |
| RND    | <i>Rassemblement National Démocratique</i>                       |
| s/d    | sem data   |
| SME    | Sistema Monetário Europeu  |
| SGPS   | Sociedade Gestora de Participações Sociais                       |
| UE     | União Europeia   |
| UEO    | União da Europa Ocidental  |
| UGTA   | <i>Union Général des Travailleurs de l'Algérie</i>               |
| UMA    | União do Magrebe Árabe   |
| UNCTAD | <i>United Nations Conference on Trade and Development</i>        |
| USA    | <i>United States of America</i>                                  |
| USD    | Dólar dos EUA  |
| WEF    | <i>World Economic Forum</i>                                      |
| ZCL    | Zona de Comércio Livre   |



# O INVESTIMENTO DIRECTO PORTUGUÊS NO MAGREBE

Rui Manuel Carlos Nunes

Mestrado em Economia Internacional

Orientador: Professor Doutor Joaquim Ramos Silva

Provas concluídas em

## RESUMO

O investimento directo português no Magrebe (IDPM) é novo, tal como o investimento directo português no estrangeiro (IDPE). No IDPM, em termos de Estados, a Tunísia acolhe o maior montante de investimento, Marrocos o maior número de empresas e o fluxo mais regular de IDPM e a Argélia é ignorada pelos investidores; por outro lado, o Estado português tem um papel preponderante tanto pela diplomacia, como pelos incentivos que disponibiliza e, em particular, pelos exemplos que dá quando as empresas onde participa são das primeiras/principais a investir nestes mercados. A fraqueza relativa dos montantes envolvidos no IDPM questiona o conceito globalização. É que o IDPE orientou-se primeiro para a Europa comunitária, em particular Espanha como destino e banca como protagonista; seguiu-se a indústria (cimentos, telecomunicações, madeira e abrasivos) e, depois, distribuição e construção. Uma segunda zona de destino do IDPE está a ser a América Latina, isto é, o Brasil, a que se pode juntar a Europa de Leste. Em terceiro lugar, segue-se o Norte de África, ou seja, o Magrebe.

O que conta nas relações económicas internacionais são proximidades (homogeneidades) de lógicas e valores, mais do que geográficas, culturais ou históricas. Daqui que a fenómeno da dita globalização tenha por compensação o da exclusão. Assim se compreende que Portugal aposte primeiro na UE (proximidade de lógicas e valores, a que junta as geográfica, cultural e histórica), em especial na Espanha; depois no Brasil (proximidade histórico-cultural), e só mais recentemente no Magrebe (proximidade geográfica, a qual só por si não garante uma utilidade específica). Espera-se, contudo, que a derrota dos integristas argelinos e a disputa crescente entre a UE e os EUA pelo protagonismo no Magrebe aumentem os fluxos de capital estrangeiro para a zona.

Palavras-chave: ordem económica internacional, integração económica, investimento internacional, empresas multinacionais, movimentos internacionais de factores e negócios internacionais.

The portuguese direct investment in the Magreb (PDIM) is as recent as the portuguese direct investment abroad (PDIA). Tunisia obtains the major sums of investment of the PDIM: Morocco the greatest number of companies as well as the most regular influx of PDIM; while Algeria has been disregarded by most investors. On the other hand, the Portuguese government plays a significant role not only regarding its diplomacy by the incentives available, but also by the good example given when the firms where it participates are the first to invest in these particular markets. The concept of globalization is now at stake because of the relatively low amount of money involved in the PDIM, which can be regarded as a result of the fact that the first efforts of investment had been aimed at the EU, specially at neighbouring Spain and banking industry. Next came industry (cement industry, and later telecommunications, forestry and chemicals) and only later was it followed by the delivery services and building. Latin America, specially Brazil, is ranking second as a destination market for the PDIA, to which we may add the Eastern European countries. In third place comes the North of Africa, that is the Magreb countries. Similarities in the way of thinking and values are more important than the geographical, cultural or historical ones. Thus, the often claimed globalization, can only bring along exclusion as a compensation. That gives us the explanation for Portugal's priority to invest in the EU countries, specially in Spain (similarities in the way of thinking and values, geographical, cultural and historical proximity) and in Brazil (common historical and cultural aspects) and only recently in the Magreb countries (geographical nearness, though it can't be considered a specific asset in itself).

Nevertheless we expect that with the predictable defeat of the Algerian Muslims and with the growing interest of the EU and the USA to gain influence in the Magrebbian countries, the influx of direct investment will increase in this particular area. In short, Portugal can't stand motionless before the arrival of the American, Asian and European multinationals to the countries of northern Africa.

Key words: international economic order, economic integration, international investment, long-term capital movements, multinational firms, international business, international factor movements

## ÍNDICE

|   |     |
|---|-----|
| INTRODUÇÃO .....  | 10  |
| 1 ENQUADRAMENTO ECONÓMICO: SIGNIFICADOS DA GLOBALIZAÇÃO .....       | 12  |
| 11 EXPRESSÃO GENÉTICA DO CAPITALISMO .....                          | 15  |
| 12 PERÍODO ÍMPAR NA HISTÓRIA DO CAPITALISMO .....                   | 17  |
| 13 O MITO DA <i>MADONNA ECONOMY</i> .....                           | 18  |
| 131 HIRST E THOMPSON: NÃO HÁ UMA ECONOMIA GLOBAL .....              | 18  |
| 132 RUIGROK E VAN TULDER: REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL .....           | 19  |
| 133 STORPER: OS TERRITÓRIOS DA INOVAÇÃO .....                       | 20  |
| 134 FLIGSTEIN: UMA IDEOLOGIA AMERICANA .....                        | 22  |
| 135 BOYER: RACIONALIZAÇÃO <i>MADE BY</i> MULTINACIONAIS .....       | 24  |
| 14 A REALIDADE DA TRIADIZAÇÃO .....                                 | 25  |
| 141 COMÉRCIO .....  | 26  |
| 142 INVESTIMENTO DIRECTO .....                                      | 36  |
| 143 INVESTIMENTO DE CARTEIRA .....                                  | 50  |
| 15 NOVO MODELO DE ACUMULAÇÃO .....                                  | 57  |
| 2 ENQUADRAMENTO GEO-ESTRATÉGICO .....                               | 62  |
| 21 MEDITERRÂNEO: A IMANÊNCIA DO CONFLITO .....                      | 62  |
| 22 UE: A IMPOSSÍVEL POLÍTICA MEDITERRÂNICA .....                    | 67  |
| 23 EUA: MAGREBE <i>IS OPEN FOR BUSINESS</i> .....                   | 84  |
| 3 O MAGREBE .....   | 89  |
| 31 MARROCOS: OS DESAFIOS DA REGENERAÇÃO .....                       | 91  |
| 32 ARGÉLIA: SUPERAR A PETRODEPENDÊNCIA E A MILITARIZAÇÃO .....      | 104 |
| 33 TUNÍSIA: O <i>MISE À NOUVEAU</i> DE UMA MEGA-ZONA FRANCA .....   | 117 |
| 4 INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA PORTUGUESA: A NOVIDADE IDPE ..... | 127 |
| 5 O IDPM: ENTRE A ECONOMIA E A POLÍTICA .....                       | 132 |
| 51 ESTADOS: MARROCOS REGULAR; TUNÍSIA CRESCE; ARGÉLIA ESTREIA ..... | 132 |
| 52 INVESTIMENTOS FEITOS: O MAGREBE NA ROTA DO IDPE .....            | 134 |
| 521 CIMPOR: MERCADOS EMERGENTES COMPENSAM MADUROS .....             | 134 |
| 522 PLÊIADE/EDP: VISÃO ESTRATÉGICA CRIA OPORTUNIDADES .....         | 137 |
| 523 SOMAGUE: A IMPORTÂNCIA DA DIPLOMACIA ECONÓMICA .....            | 141 |
| 524 EFACEC: O ACCIONISTA IPE .....                                  | 141 |
| 525 IBEROMOLDES: ENTUSIASMO ARREFECIDO .....                        | 142 |
| 526 AMORIM: PRODUZIR ONDE ESTÁ A MATÉRIA-PRIMA .....                | 142 |
| 527 BANCO PORTUGUÊS DE INVESTIMENTO: JOGAR NA ANTECIPAÇÃO .....     | 142 |
| 528 PME .....   | 142 |
| 53 INTENÇÕES NÃO CONFIRMADAS E ANUNCIADAS .....                     | 143 |
| 531 VALOURO: O PARCEIRO FALHO .....                                 | 143 |
| 532 CIN: A INCONSEQUÊNCIA DOS ANÚNCIOS ANUAIS .....                 | 143 |
| 533 COFACO: DESLOCALIZAÇÃO TARDE DE MAIS .....                      | 143 |
| 534 QUINTAS & QUINTAS .....   | 144 |
| 535 MACONDE .....   | 144 |
| 54 SECTORES .....   | 144 |
| 55 RAZÕES .....   | 145 |
| 56 ESTADO .....   | 145 |
| 57 FORMAS DE ENTRADA .....  | 146 |
| 58 PARCEIROS .....  | 146 |
| 59 OPORTUNIDADES .....  | 146 |
| 6 CONCLUSÃO .....   | 147 |
| NOTAS .....   | 151 |
| REFERÊNCIAS .....   | 179 |
| ANEXOS .....  | 192 |

## *Quadros*

|  |     |
|--|-----|
| 1 – PIB e exportação no mundo, 1980-1995.....  | 26  |
| 2 – Exportações mais importações, em % do PIB, 1960-1990.....  | 27  |
| 3 – Exportações, em % do PIB, 1970-1995.....   | 27  |
| 4 – Evolução do comércio e do PIB <i>per capita</i> fora da Triade, 1970-1993.....   | 28  |
| 5 – Peso das exportações no PIB do mundo e algumas regiões, 1958-1990.....   | 28  |
| 6 – Exportações de mercadorias em % do PIB (média de 3 anos, excepto para 1950).....   | 29  |
| 7 – Trocas intra-regionais, em % dos totais regional e mundial, 1986-1995.....   | 35  |
| 8 – Indicadores seleccionados de IDE e produção internacional, 1986-1996.....  | 37  |
| 9 – Mudanças nas legislações nacionais sobre IDE, 1991-1997.....   | 38  |
| 10 – Principais países de acolhimento de IDE, 1985-1995.....   | 39  |
| 11 – Distribuição das alianças tecnológicas estratégicas entre empresas,<br>por áreas tecnológicas e grupos de Estados, 1980-1989..... | 40  |
| 12 – Motivações das alianças estratégicas de carácter tecnológico, 1980-1989.....  | 40  |
| 13 – Movimentos internacionais de capitais, 1976-1993 (médias anuais).....   | 50  |
| 14 – Transacções internacionais de obrigações e acções em % do PIB, 1980-1995.....   | 51  |
| 15 – Dimensão da carteira global dos fundos de investimento, 1988-1993.....  | 55  |
| 16 – Parte dos títulos estrangeiros nas carteiras dos investidores institucionais, 1980-1993.....                                      | 55  |
| 17 – Investimento de carteira e directo nos mercados emergentes, 1986-1995.....  | 56  |
| 18 – Despesas com armamento.....   | 163 |
| 19 – Receitas fiscais do comércio com a UE, média 1994-1996.....   | 76  |
| 20 – Indicadores económicos de Marrocos, 1993-1997.....  | 91  |
| 21 – Origens do PIB de Marrocos, 1996.....   | 95  |
| 22 – Principais origens das importações de Marrocos, 1996.....   | 96  |
| 23 – Principais destinos das exportações de Marrocos, 1996.....  | 96  |
| 24 – Exportações de Marrocos, 1995 e 1996.....   | 97  |
| 25 – Importações de Marrocos, 1995 e 1996.....   | 97  |
| 26 – IDE e empréstimos privados a Marrocos, por Estado de origem, 1992-1996.....   | 100 |
| 27 – IDE e empréstimos privados a Marrocos, por sector, 1992-1996.....   | 101 |
| 28 – Indicadores económicos da Argélia, 1993-1997.....   | 108 |
| 29 – Empresas privatizáveis argelinas.....   | 112 |
| 30 – Indicadores económicos da Tunísia, 1993-1997.....   | 118 |
| 31 – Investimento directo português no estrangeiro, 1979-1999 (Março).....   | 127 |
| 32 – Matriz de estratégia geo-económica.....   | 129 |
| 32 – Investimento directo português no Magrebe, 1980-1998.....   | 133 |

## *Gráficos*

|  |     |
|--|-----|
| 1 - Comércio internacional cresce mais do que produção .....                           | 26  |
| 2 - Exportações em % do PIB dos Estados ocidentais desenvolvidos .....                 | 27  |
| 3 - Fluxos comerciais regionais, 1996 .....  | 29  |
| 4 - Fluxos do IDE em % do PIB dos Estados ocidentais desenvolvidos, 1970-1992 .....    | 36  |
| 5 - Fluxos de IDE, 1970-1992 .....   | 36  |
| 6 - IDE cresce mais do que PIB, FBCF e comércio, 1975=100 .....                        | 37  |
| 7 - Evolução dos principais componentes das transacções internacionais, 1980=100 ..... | 37  |
| 8 - Fluxos de IDE para Estados industrializados e PVD, 1970-1995 .....                 | 39  |
| 9 - IDE e de carteira para PVD, 1970-1996 .....  | 56  |
| 10 - Activos dos principais investidores financeiros dos EUA, 1980-1994 .....          | 58  |
| 11 a 15 - Evolução do PIB e do emprego .....   | 153 |
| 16 - Evolução do PIB de Marrocos, 1988-1998 .....                                      | 95  |
| 17 - Preço de exportação do petróleo, 1970-1998 .....                                  | 106 |

## *Agradecimentos*

Esta tese resulta de um processo de anos. Escrever foi a parte cómoda e fácil – o final de uma corrida de obstáculos, que não poderia ser feita sem colaborações, cumplicidades e amizades várias, imensas! A todos, a admissão e confissão públicas da minha dívida – apesar de não mencionar, por contingências e injustiças várias, todos os credores.

Começo pelo Professor Joaquim Ramos Silva. Aceitar a orientação de uma tese de mestrado nas condições em que decorre a vida universitária é, cada vez mais, um misto de carolice, respeito para com os estudantes e brio profissional. Misto este que se revela escasso quando faltam todos ou algum dos componentes. Sem condições nem incentivos, facilmente se escorrega para o livre arbítrio. Tive a sorte de escapar a este fado.

Continuo com El-Haouves Riache e Aziz Mekouar, respectivamente, embaixadores da Argélia e Marrocos em Portugal, e Nabil Lakhall, conselheiro da Embaixada da Tunísia, pelo tempo que encontraram para me explicar os pontos de vista dos dirigentes magrebinos.

A minha gratidão especial para António Agostinho e Pedro Barros, do Banco de Portugal, Carine Collin, do Eurostat, João Faria, da representação da Comissão Europeia em Portugal, e João Abel de Freitas, do Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia, pela – valiosa! fundamental!! – informação estatística que fizeram o favor de me fornecer ou permitir que tivesse acesso.

E o que seria da tese sem os que estão no terreno? A Filipe de Botton (Logoplaste), José Campos (Secil), Ângelo Correia (Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa), José António Fialho Costa (Cimpor), Manuel Dias Loureiro (Plêiade), Henrique Neto (Iberomoldes), Rui Paisana (EDP), José António dos Santos (Valouro), Ilídio Serôdio (Profabril) e Nuno Ribeiro da Silva (Somague) – obrigado.

Da instituição ICEP veio uma resposta que, confesso, me surpreendeu pela rapidez e qualidade, uma vez que foi já um pouco tarde que solicitei informação. José Furtado Antas (delegado em Rabat), João Ascensão (delegado em Argel), António Gameiro, Manuel Couto Miranda (delegado em Tunis) e Piedade Valente permitiram-me um valiosíssimo leque de perspectivas.

Para o Grupo parlamentar dos Liberais, Democratas e Reformadores um agradecimento especial por ter sido o único que respondeu ao meu pedido de informações.

... e um obrigado especial aos militares norte-americanos pela Internet. .



Portugal está a investir no Magrebe. Cimpor, na Tunísia, e Plêiade/EDP, em Marrocos, fizeram os investimentos de maior visibilidade. Estes investimentos têm vários enquadramentos: o da globalização; o do espaço geográfico em que ocorre; e o da internacionalização activa, via IDE, da economia portuguesa, que é recente e na qual o Brasil é a prioridade presente, no que sucede à Espanha.

A globalização tem sido apresentada como um conceito que explica um aparente encolher do mundo, no sentido da ausência de entraves à circulação de capitais, que ignorariam fronteiras e condicionariam as políticas públicas. No capítulo 1 relativiza-se esta apreciação, com um *survey* de leituras do conceito, e confirma-se a manutenção da assimetria nas relações económicas internacionais – logo, a existência de Estados com poder e a importância do poder de Estado.

Estado este tanto mais importante quanto o contexto é dominado por questões de segurança. O Mediterrâneo é o cenário internacional mais tenso, o que se reflecte na economia. O capítulo 2 explica o porquê destas tensões e as diferenças de interpretação entre UE e EUA.

A tensão regional é reforçada no caso do Magrebe por focos próprios, locais. Estes alimentaram-se/foram alimentados de conflitos externos. A Argélia está prestes a trocar a URSS pelos EUA como aliado preferencial; mantêm-se as relações difíceis com a França. EUA que estão a forçar a reanimação da UMA e a disputar a influência francesa. O empenho americano, decorrente da anulação da ameaça integrista na Argélia, e os acordos de associação euromediterrânicos assinados por Marrocos e Tunísia colocam à fronteira sul da UE desafios de tipo novo, em que a economia ganha espaço à segurança enquanto prioridade. O capítulo 3 mostra o que se passa nos Estados magrebins.

O investimento directo português no estrangeiro é recente. Tem obedecido a lógicas de proximidades: geográfica, cultural, histórica, linguística, nível de desenvolvimento. Destas, a geográfica é a que menos explica os fluxos existentes. Há factores socialmente construídos que distanciam o que o acaso geográfico aproximou. Apesar da prioridade actual atribuída ao Brasil, em termos de IDPE, o Magrebe já começou a receber investimentos portugueses com dimensão, com destaque para as empresas com participação do Estado, como Cimpor, EDP e Portugal Telecom. É do que se trata nos capítulos 4 e 5.

Por fim, no capítulo 6, conclui-se que mais do que o risco-país deve ser o risco-projecto a nortear as decisões de investimento no exterior, em particular no

Magrebe, o que implica um trabalho organizado, sistemático e prolongado de construção e alimentação de relações.

No início dos capítulos e algumas secções fazem-se citações que, de algum modo, sintetizam/introduzem os debates específicos dessa parte.

Em anexo junta-se informação estatística que suporta/ilustra as análises e informação feitas ao longo do texto.

# 1 Enquadramento económico: A globalização

*La mondialisation est - quoi qu'il en soit - a la «une».* **Cordellier** (1997)

*Le terme «mondialisation» est devenu un mot attrape-tout.* **Aglietta** (1997)

*We became convinced that globalization is largely a myth.* **Hirst e Thompson** (1998)

*The persistence of the globalisation myth seems to be based on a lack of information and confusion about international restructuring.* **Ruigrok e van Tolder** (1998)

*Un spectre hante le monde riche: celui de la mondialisation.* **Pisani-Ferry** (1996a)

A mundialização é uma boa notícia. Significa que os países pobres estão a caminho de enriquecer. **Fitoussi** (1997c)

*Il semble que les responsables politiques ne sachent plus comment appréhender les phénomènes de mondialisation et de multinationalisation.* **Mucchielli** (1998)

... uma noção muito discutida mas deficientemente entendida. **Giddens** (1997a)

... possui um significado cujas proporções ainda estamos a descobrir. **Mateus** (1997)

... o seu significado evapora-se na razão inversa da diligência investida no seu esclarecimento. **Guedes** (1998)

*Lying just below the surface in all our economies are the powerful trends toward globalization.* **Camdessus** (1996)

... pode traduzir-se como a extensão da economia de mercado ao conjunto do planeta. **Adda** (1998a)

A globalização dos fluxos de capital tem constituído o centro nevrálgico da globalização da economia. **Grupo de Lisboa** (1994)

Os mercados financeiros são os únicos a merecer o qualificativo de globalizados. **Veltz** (1997a)

Um dos traços marcantes da economia mundial neste fim de século é a globalização financeira.

Traduz-se em crises monetárias e bolsistas recorrentes. **Plihon** (1997)

Se as pessoas como eu podem derrubar governos é porque algo está mal neste sistema. **Soros** (citado por Pierre-Antoine Delhomais, 1997)

*It is time to shift the burden of proof from those who oppose to those who favor liberated capital.* **Bhagwati** (1998)

A grande alteração que a globalização traz é que os Estados individuais deixam de ter qualquer capacidade reguladora. **Guterres** (1997)

*We cannot evade responsibility for our actions by claiming that global markets evade us do it.* **Krugman** (1998a)

*Il est nécessaire de penser la mondialisation en tenant compte des grandes changements géopolitiques intervenus ces dernières années.* **Nair** (1997a)

*The defining elements of globalization are American.* **Hart** (1997)



Polissémico, o conceito globalização não tem definição unânime (Simões, 1998; Hart, 1997). A começar pela palavra — os franceses usam *mondialisation*. Lanvin, citado por Ruigrok e van Tulder (1998: 139), introduz a questão: *Jargon generally flourishes at times when concepts move more slowly than reality and leave large areas of important but intellectually uncharted lands.*

Os autores da citação precisam que *over the centuries, the pattern of internationalisation and the words used to signify them have changed, as old powers disintegrated and new ones emerged with different interests and strategies* (p. 119). Ricardo, com a teoria da vantagem comparativa para sustentar a superioridade comercial britânica, e Grotius, com a doutrina da liberdade de navegação para legitimar a pretensão holandesa de disputar o domínio marítimo português e castelhano, são exemplos avançados.

A realidade move-se no sentido do mundo ficar mais pequeno, das suas partes se influenciarem mais rapidamente do que outrora e de esta interpenetração ter consequências mais efectivas do que até então. Se nesta constatação — aferida, no que respeita à Economia, pelo comércio e o investimento directo e de carteira — a convergência é relativa, já no que a antecede (causas) e sucede (consequências) predominam as divergências.

A definição do conceito pressupõe uma luta ideológica pela imposição da grelha de leitura. A noção de "ordem mundial" lançada em 1900 por Wilson, futuro presidente dos EUA, é vista por Ruigrok e van Tulder como o primeiro esforço para formular o conceito de globalização. A razão era o início da internacionalização da economia norte-americana. Quatro décadas depois é o candidato presidencial Willkie que defende, no livro *One World*, uma ordem económica liderada pelos EUA. Esta foi a segunda tentativa de formulação de uma ordem que assegurasse o acesso das empresas norte-americanas a mercados internacionais, no caso os da Europa e suas colónias. Truman adoptou em 1947 a estratégia da "unidade atlântica" para erigir um bloco anti-soviético e garantir o acesso aos mercados da Europa Ocidental (Rollo, 1994; Kindleberger, 1993: 421ss). Em 1972, Modelski, em *Principles of World Politics*, utiliza o termo globalização para definir a expansão europeia como controlo de outras comunidades e sua integração no sistema de comércio (1). A mesma interpretação baseou a *economie-monde* de Braudel. Hoje a teoria de Ohmae racionaliza a expansão das empresas japonesas, tal como a do ciclo de vida do produto, de Vernon, racionalizou a das norte-americanas (Ruigrok e van Tulder, 1998: 134). Por fim, há quem (Hart, 1997: 78; Caraça, 1998: viii) iguale globalização a americanização, ao considerar as dimensões geopolíticas e socioculturais.

Neste debate, por vezes, os termos azedam. São famosas as invectivas de Krugman (1998a; 1996) a políticos e académicos. Mucchielli (1998: 12) acusa os políticos de ignorância. Ruigrok e van Tulder (1998: 5ss) apontam os académicos como avessos ao risco e incapazes de visões integradas, com o que explicam as poucas referências cruzadas entre os participantes nos três grandes debates dos anos 80 — reestruturação industrial, globalização e comércio internacional —, e o pouco trabalho empírico que baseia os novos conceitos, como globalização. Em risco fica, extrapolam, a necessidade de transcender fronteiras disciplinares, dada a variedade de sistemas políticos, tendências industriais, organizações e culturas nas relações internacionais. No passado recente, Ohmae (1989: XVII) reclamava a superioridade da sua posição de consultor empresarial internacional perante o mundo académico.

As posições situam-se entre a consideração da globalização da economia mundial como um mito (Guedes, 1998; Hirst e Thompson, 1998; Krugman, 1998a e 1996; Ruigrok e van Tulder, 1998; Bairoch, 1997a; Boyer, 1997; Storper, 1997), um novo modelo de acumulação (Aglietta, 1997; Chesnais, 1997; Nair, 1997), a expressão de uma tendência genética do capitalismo para a internacionalização [Marx e Engels (2)], que pode corresponder a um ajustamento (Adda, 1998a; Boyer, 1997; Camdessus, 1997; Sardenberg, 1996; Grupo de Lisboa, 1994; Fouquin, 1993), e como um período único na sua história (van Bergeijk e Mensink, 1997).

Abra-se um parêntesis para ver como o conceito é lido em termos gerais. Clerc (1997), Giddens (1997b), Martins (1997) e o Grupo de Lisboa (1994) vêem a globalização como um processo de interpenetração de sociedades e economias. Em particular, como *um fenómeno de compressão de espaço e tempo* (Drache, 1997; Giddens, 1997a; Gertler, 1997). Esta proximidade crescente é permitida pelos avanços nas tecnologias de transporte, comunicações e sistemas de informação. Menciona-se até a *síndrome da globalização-de-tudo* (Drache, 1997). Giddens (1992) precisa que *a globalização pode ser definida como a intensificação das relações sociais de escala mundial*. Resulta que (1997a: 4) *a globalização não é apenas, nem principalmente, um fenómeno económico e não deve ser equacionada com a emergência de um "sistema-mundo"*. Por colocar em contacto realidades diferentes revela-se *uma combinação complexa de processos, que actuam muitas vezes de modos contraditórios, ocasionando conflitos, desarticulações e formas de estratificação novas*. Feche-se o parêntesis.

Antes de se avançar mais realcem-se ainda duas posições que em muito enformarão o texto que se segue. Ruigrok e van Tulder (1998: 148-9) afirmam que na década de 80 *the most important development has been the rapid increase of foreign direct*

*investment and the fact that these investments mainly originated from and went to other industrialised countries. A primeira edição do livro é de 1995. Por esta altura, Chesnais escreveu *La Mondialisation du Capital*, cuja lógica corrige na reedição (1997: 17): *En 1994, ce livre a été écrit en partant de l'idée que la mondialisation du capital constituait une étape de plus dans le mouvement d'internationalisation du capital productif. (...) Deux idées commandent cette réédition. D'abord c'est de la sphère financière qu'il faut partir si l'on veut comprendre le mouvement contemporain du capitalisme mondial, et non des seules opérations du capital industriel. Ensuite, nous sommes confrontés à un mode de fonctionnement du capitalisme — ou à un «régime d'accumulation» — nouveau.**

## 11 Expressão genética do capitalismo

Além do *Manifesto do Partido Comunista* há mais definições de globalização como resultado da lógica capitalista. É o que se segue.

O Grupo de Lisboa (1994: 55ss) define-a como *o conjunto de processos que possibilita a concepção, desenvolvimento, produção, distribuição e consumo de processos, produtos e serviços à escala mundial; que funciona para satisfazer os diversificados e crescentes mercados globais regulados por normalizações e standardizações quase-universais; e que se funda em organizações actuando em bases mundiais, cujo capital pertence a uma multiplicidade de accionistas de diversos países, cuja cultura está aberta a um contexto mundial e obedece a uma estratégia também mundial.*

Isto depois de adiantar que *as mudanças que ocorreram nos últimos 15-20 anos são tão profundas em tantos campos que conceitos como internacionalização – fluxos de trocas e matérias-primas, produtos acabados e semiacabados e serviços, dinheiro, ideias e pessoas, efectuadas entre Estados-Nação – e multinacionalização – transferência e deslocação de recursos de uma economia para outra – são inadequados para descrever o que está a acontecer e o seu significado (p. 40ss).*

Clerc (1997: 193) garante que *a mundialização designa a situação na qual uma empresa determina a sua localização, os seus aprovisionamentos, o seu financiamento, os seus circuitos de comercialização, inclusive as suas vendas, à escala mundial, através da comparação dos custos e das vantagens propiciadas pelas diferentes soluções nacionais.*

Para Félix Ribeiro, Dias e Ponte da Silva (1995: 16-18), *globalização corresponde a cinco processos que cresceram depressa a partir dos anos 80: expansão mundial*

*da economia de mercado; revolução industrial na Ásia, iniciada no Japão no pós-guerra; adopção de estratégias de localização produtiva e operação comercial à escala mundial; globalização e complexificação dos mercados financeiros; e crescimento do comércio internacional de serviços e de tecnologia.*

Mais tarde, Félix Ribeiro (1997a; 1997b) traduz globalização por:

- liberdade de circulação de capitais, com movimentos intensos à escala planetária, como investimento de carteira e como IDE, e o crescimento do papel internacional dos investidores institucionais dos países desenvolvidos;
- redes integradas de produção, servidas por cadeias logísticas intercontinentais e intermodais, informatizadas, resultado da conjugação de IDE, subcontratação e alianças empresariais à escala mundial;
- dificuldade de recurso ao proteccionismo, devido ao peso crescente do comércio intra-firma e intra-rede, que resulta do crescimento do comércio de bens e serviços, com novos pólos a terem uma oferta competitiva;
- difusão de um modelo de consumo, e respectivo capital simbólico, apoiada na mundialização dos *media*, que provoca a emergência paralela de movimentos de rejeição dos valores veiculados; e
- concentração da prosperidade mundial em alguns "pólos" e "corredores".

Mateus (1997) afirma que, *no essencial, há uma desproporção entre os mercados, que se tornaram mundiais, e as formas de regulação, que continuam a ter o seu ponto de partida na base nacional.* Em segundo lugar menciona *um novo relacionamento entre a esfera financeira e a esfera real.* Veltz (1997a: 63) partilha esta visão ao defender que *a dissociação entre o espaço das empresas e o das regulações políticas é o fenómeno central da mundialização, da qual resulta a crise do sistema de representação.*

Para Camdessus (1997), *globalização é simplesmente a continuação da tendência para uma maior integração económica que se manifesta há 50 anos. A diferença é que os mercados são maiores, mais complexos, e mais integrados do que alguma vez o foram. E o capital move-se a velocidades e em volumes inconcebíveis há algumas décadas. (...) Para a Ásia significa mais empregos no sector formal e padrões crescentes de vida; para os países industrializados representa mercados e empregos nos sectores de bens de capital e tecnologia avançada, além de que os mercados financeiros globais permitiram que os fundos de pensões aumentassem os rendimentos.*

Aglietta (1998: 438) sustenta que *a mundialização designa antes de tudo a generalização do salariado que faz penetrar o capitalismo mesmo no coração das sociedades não ocidentais.*

Adda (1998a: 42) defende que *la mondialisation de l'économie ne date pas d'aujourd'hui ni même d'hier* e que (1997a: 135) – *vocação profunda e antiga do capitalismo* –, *deve ser pensada como um processo. É a materialização da submissão progressiva de todos os espaços à lei do capital, a lei da acumulação contínua, a finalidade suprema do sistema económico inventado há cerca de um milénio pelas cidades mercantis do Mediterrâneo* (1997a: 7).

Segundo Sardenberg (1996), o termo descreve a recomposição e a extensão mundial do sistema capitalista: *Reorganiza o sistema político e económico internacional; corresponde a uma produção mais internacionalizada; recompõe o sistema produtivo, torna móvel o capital, o que altera a qualidade e as modalidades dos fluxos financeiros; desencadeia uma revolução tecnológica, na qual a telemática é apenas um aspecto; reorganiza a inserção na economia mundial das regiões do planeta; concentra a produção de serviços estratégicos, como I&D, consultoria, desenho industrial, financiamento, embalagem, comercialização e lançamento de produtos; altera o factor trabalho e as condições de emprego; transforma a estrutura sociais em que penetra, enquanto exclui ou marginaliza as demais; e questiona a viabilidade das culturas nacionais*. Na globalização da produção, o autor realça a dos bens de alto teor tecnológico e a *dramática* expansão dos fluxos financeiros. Introduce ainda o conceito de empresa virtual (a propósito, Castells, 1997, e Davidow e Malone, 1993).

Gaillard (1997) entende que a mundialização é a *unidade reencontrada de um mercado mundial global do qual a guerra de 14-18 marcou o fim provisório; e o triunfo planetário da economia capitalista de mercado*.

## 12 Período ímpar na história do capitalismo

Van Bergeijk e Mensink (1997) asseguram que *the present phase of the international system is unique from a historical perspective* (p. 168) e contrariam os críticos da globalização que argumentam que *the extent of internationalization does not constitute a relevant topic for the analysis of the present world economic system* (p. 159).

Rejeitam alegações de Ruigrok e van Tulder (1998), Bairoch (1997a) e Krugman (1996) segundo as quais o comércio internacional, aferido pelo PIB, não é maior do que era no início do século e a globalização não passa de fenómeno regional.

Entendem, pelo contrário, a actual situação como um período ímpar, quando se considera o nível e a taxa de crescimento do comércio mundial, tanto em termos absolutos, como comparado com a produção mundial.

A base da argumentação é a de que a globalização não aparece nas estatísticas dos críticos. Em primeiro lugar deve ser usado o comércio em vez do IDE. Aquele é uma variável com séries longas e fiáveis; o IDE pelo contrário é um item invisível da balança de pagamentos e com diferenças nos procedimentos, periodicidade, agregação e desagregação por tipo ou país. Depois, deve-se usar o comércio mundial em vez do de um país. Por fim, devem ser consideradas as exportações em vez das importações, dado que os custos de transporte foram muito reduzidos neste século.

As estatísticas mostram assim um máximo nos anos 90 que bate o dos anos 10, o que desmente Krugman, quando diz (1996: 212) que o comércio internacional, exemplificado por Reino Unido e EUA, não é maior do que era no início do século em termos de percentagem do produto mundial.

Como argumento final adiantam que, na década de 70, apenas 30% da Humanidade viviam em países com economias de mercado, o que está em vias de ser alterado — *by the turn of the millennium, due to the introduction of the market economy in the former Eastern bloc, Vietnam and China, and the reduction of barriers to trade and investment in India and Latin America, this percentage will increase to more than 90 percent* (p. 168).

De resto, Peter Martin, chefe de redacção do *Financial Times*, citado por Chesnais (1997: 26), dá por irrefutável que *a mundialização actual é a vitória da economia liberal de mercado, a qual é global por natureza*.

### 13 O mito da Madonna economy

Para outros autores a globalização é um mito. Usaram como variáveis a economia nacional (Hirst e Thompson, 1998), a reestruturação industrial (Ruigrok e van Tulder, 1998), os fluxos e as territorializações dos capitais humano, físico e financeiro (Storper, 1997) e os efeitos negativos que a globalização teria nos Estados da OCDE (Fligstein, 1997).

#### 131 Hirst e Thompson: Não há uma economia global

Depois de criarem e testarem dois modelos — uma economia internacional, em que as principais entidades são economias nacionais, e uma economia globalizada, na qual as economias nacionais estão subsumidas e rearticuladas por processos e transacções internacionais —, Hirst e Thompson (1998) *became convinced that globalization, as conceived by the more extreme globalizers, is largely a myth* (1998: 2-3).

O que há é *an open world market based on trading nations and regulated to a greater or lesser degree both by the public policies of nation states and by supra-national agencies. Such an economy has existed in some form or another since the 1870s (...). The point is that it should not be confused with a global economy* (p.16).

A conclusão assenta em cinco pontos: a internacionalização actual não é inédita; as empresas globais são raras; a mobilidade do capital não produz uma mudança massiva do investimento e do emprego dos países avançados para os PVD; o comércio e os fluxos de investimento e financeiros estão concentrados na Triade; e estes países, se coordenarem políticas, podem pressionar os mercados financeiros, de forma que estes não estão acima de qualquer controlo ou regulação.

### **132 Ruigrok e van Tulder: Reestruturação industrial**

A variável que estrutura o raciocínio de Ruigrok e van Tulder (1998) é a reestruturação industrial nos anos 80. A conclusão é a de que nenhuma EMN anulou a dependência da base doméstica (3).

Esta conclusão assenta em algumas intermédias, como:

- das 100 maiores empresas mundiais pelo critério de vendas alinhadas pela *Fortune*, na edição de 1993 dedicada às 500 maiores empresas, *not one is truly 'global', 'footloose' or 'borderless'* (p. 159);
- as empresas mais internacionalizadas vêm de pequenos sistemas industriais nacionais. É o caso da Nestlé e Ciba-Geigy (Suíça), Electrolux, Volvo e ABB (Suécia), ou da Shell, Unilever e Philips (Holanda). Mesmo assim a internacionalização é limitada às funções "vendas" e "produção", enquanto que as respeitantes a "financiamento", "investigação e desenvolvimento" (I&D) e "gestão de topo" permanecem nacionais;
- a internacionalização depende da situação no mercado doméstico.

Assim, *the argument of the globalisation of the firm is unfounded and untenable* (p. 168).

Esta tese opõe-se à de Reich (1993), partilhada pelo Grupo de Lisboa (1994), segundo a qual as empresas presentes nos mercados internacionais evoluíam para o corte de ligações com o país de origem. Aquele (p. 188) garante que *os campeões nacionais estão em todo o lado a tornar-se teias globais sem qualquer ligação a uma só nação*. Para este, a globalização é *o começo do fim do sistema nacional, enquanto ponto de relevância estratégica fundamental para os actores económicos*,



científicos, sociais e culturais. É o *made in the world* e a *Madonna economy* (p. 25).

Onde Ruigrok e van Tulder encontram sustentação é em Porter (1990), quando considera (p. 30) que *national differences in character and culture, far from being threatened by global competition, prove integral to success in it*. Porter defende também que *differences in national economic structures, values, cultures, institutions, and histories contribute profoundly to competitive success. The role of the home nation seems to be as strong as or stronger than ever. While globalization of competition might appear to make the nation less important, instead it seems to make it more so* (p. 19).

Fligstein também defende (1997: 37) que *le capitalisme reste ancré dans le cadre national, même dans le cas des marchés dont les protagonistes opèrent à l'échelle globale: du fait de la construction historique des élites économiques et politiques nationales et de l'organisation sociale qui en résulte. De plus, les entreprises capitalistes restent tributaires de leurs gouvernements nationaux respectifs, qui seuls sont à même de leur fournir des conditions politiques stables, une infrastructure, une protection douanière, des accords commerciaux, des politiques de concurrence, un accès privilégié au marché des capitaux, et le cas échéant, une aide directe*. Vindt (1998) historia isto mesmo.

Morrison, Ricks e Roth (1998: 271-282) juntam-se a estas posições ao concluírem um estudo baseado em 115 grandes e médias EMN e 103 filiais de outras que *the managers did not see the world as an undifferentiated global marketplace* (p. 274) – *instead of globalization managers are finding that regional competitive pressures are taking on an ever-greater importance by introducing a set of distinct opportunities and threats* (p. 277). Esta prioridade ao ambiente envolvente, mais do que à globalização, já era mencionada por Stopford (1992).

### 133 Storper: Os territórios da inovação

Storper (1997) constata um aumento nos fluxos de bens, serviços, informação, capital e pessoas através das fronteiras. E interroga: *Do these phenomena mean that contemporary economies are becoming placeless, mere flows of resources via corporate hierarchies, which are themselves not rooted in national or regional territories and therefore not subject to territorially based state institutions?* (p. 169).

Em caso afirmativo, assistir-se-ia à passagem do poder de instituições territorializadas, como Estados, para instituições desterritorializadas, como empresas e mercados. O outro caso invoca a literatura sobre as relações de instituições polí-



ticas e empresariais com organizações e mercados – é o debate sobre os diferentes capitalismos (4).

Os debates sobre a globalização ocorrem, diz, em campos identificáveis: *FDI, commodity trade, the global business hierarchy, the global supply side structure of commodities, knowledge, and technology* (p. 177). Mas nenhum esclarece a territorialização da actividade económica.

É assim com o debate sobre a importância da nacionalidade da empresa versus mercado internacional; sobre o comércio intra-ramo e intra-firma veiculado pelo IDE; sobre a empresa global, do qual resulta *the idea of the firm as the central node in a variety of global linkages, ranging from ownership to alliance, and including cross-investment, technology and production partnerships, and R&D collaborations* (p. 174); sobre o IDE, essa *catch-all category*; por fim, sobre o poder das EMN, em que *the image of nations and regions as Davids facing the global Goliaths cannot be deduced from the mere existence of global firms* (p. 176).

Para explicar a sua análise, Storper cria dois modelos de economia: uma de fluxos, outra territorializada. Na primeira, os recursos movem-se sem restrições. Na segunda, a actividade depende de recursos territorializados, cuja oferta origina importantes inelasticidades; o exemplo habitual é o dos recursos naturais, mas pode mencionar-se mão-de-obra e tecnologia.

A conclusão é a de que *territorialization cuts across the standard terms of the globalization debate, such as "who is us?" and local versus export-oriented production. What should be clear is that global capitalism is being constructed through interactions between flow economies and territorial economies* (p. 181). Por outras palavras, a dita globalização não respeita só a fluxos internacionais. É – sobretudo – de sistemas económicos que se trata.

Nesta visão o destaque é dado à inovação: *The leading edge of economic activity are highly identified with production systems that are organized to carry out continuous product innovation* (p. 195). E é aqui que se realiza o cruzamento dos modelos: *Production systems engaged in such "product-based technological learning" (PBTL) account for important and increasing proportions of world exports; they are an essential element in the globalization of economic relations. Yet important part of such PBTL systems are highly concentrated in distinctive subnational regions, in agglomerations we can label "technology districts", the most important form of territorial economy that exists today* (p. 195).

Estes *distritos tecnológicos*, reclama Storper, são uma versão refinada dos *distritos industriais* de Marshall, ao serem feitas três distinções: *In the economic sense that they have dynamic externally based increasing returns owing to the nature of technological change, in the organizational sense that their production networks are characterized frequently by more than markets and hierarchies, by conventions and relations that organize interfirm relationships and labor market exchanges; and in the sociological sense that these conventions mobilize resources and provide durable collective identities to major participants in these systems* (p. 217).

Como corolário, *the image of the global economy as a sort of delocalized "space of flows" of human, physical and financial capital controlled from major corporate headquarters manifestly fails to grasp the nature of the new competition. It fails to grasp the complex ties among these global agents (especially the technology-based oligopolist) and the territorialized relations and conventions upon which they draw and which they often help to construct, and without which they cannot function* (p. 218).

### 134 Fligstein: Uma ideologia americana

De forma recorrente é associada à globalização uma lista de efeitos negativos sobre as sociedades industriais (5), o que Fligstein rejeita (1997: 37): *Quelle que soit la définition de la mondialisation que l'on adopte, il n'existe pas de preuves probantes que la croissance des échanges internationaux soit responsable de la désindustrialisation, de l'inégalité croissante dans la distribution des revenus ou de la contraction des politiques sociales dans les sociétés avancées. A razão é simples: Il est irréaliste de penser qu'une seule variable, la mondialisation des échanges marchands, puisse rendre compte des transformations socio-économiques et des modifications des politiques publiques qui s'observent dans les différents pays avancés* (p. 38).

Para este autor está-se perante uma ideologia (6) que, no caso dos EUA, é um subproduto da reacção à crise dos anos 70 e à concorrência japonesa dos anos 80 e, no caso da sua difusão mundial, corresponde à *généralisation abusive de l'expérience américaine* (p. 46).

Experiência que resultou da resposta à crise dos anos 70. Falências, fusões, despedimentos e uma importância crescente atribuída à rentabilidade de curto prazo foram as características principais. Esta última levou Fligstein a criar os conceitos *shareholder value* e *stakeholders' rights*. Aquele significa que apenas os accionistas têm direito de palavra sobre a empresa, cuja única preocupação deve ser maximizar os ganhos destes. Os direitos das demais entidades que se relacionam com a empresa são ignorados.

É a redução da empresa à perspectiva financeira de curto prazo que sai reforçada com a concorrência japonesa. Desde então, *on en parle comme si elle offrait une solution à tous les problèmes de compétition censés provenir de l'accroissement du commerce international. La rhétorique de la mondialisation et les implications en termes de politique publique de cette vision américaine ont ainsi envahi le langage de la communauté mondiale des économistes. On prétend que, pour faire face à la mondialisation, il est impératif de réduire l'encadrement du salariat, de permettre plus d'inégalités en réduisant la fiscalité des capitaux et des hauts revenus, et de promouvoir une conception du contrôle en termes de shareholder value en octroyant aux entreprises plus de flexibilité dans le domaine de l'investissement et du désinvestissement. À suivre cette optique, on exige que les gouvernements démantèlent les systèmes de protection sociale afin de promouvoir des marches de l'emploi plus «flexibles», réduisent les déficits budgétaires et les impôts, et maintiennent l'inflation et les taux d'intérêt à des niveaux aussi bas que possible* (p. 37).

São assim determinantes de política interna que sustentam as práticas dos agentes económicos e políticos. Como comunicou ao I Congresso Português de Sociologia Económica: *In America, globalization is used to justify repressive labor force policies and cutting back on the welfare state* (7).

A preocupação central deste autor é refutar *une acception hâtive de la vision néolibérale (et néomarxiste) selon laquelle la mondialisation aurait ouvert une nouvelle phase du capitalisme dans laquelle les inégalités iraient en augmentant inexorablement, les gouvernements seraient de plus en plus redondables et la tyrannie de la technocratie plus implacable* (p. 46) (8).

Com estas premissas, Fligstein rejeita o argumento de a mundialização aumentar os salários dos trabalhadores mais qualificados e baixar o dos menos qualificados. O que conta, contrapõe, são factores da sociedade americana, como terciarização, mudança tecnológica, mais trabalho temporário, menos sindicalismo, redução de efectivos decorrente de ganhos de produtividade, mudanças fiscais a favor dos maiores rendimentos, e uma ausência geral de políticas públicas de redistribuição

Rejeitada é também a limitação da margem de manobra dos governos pelos mercados financeiros, porque *presque toutes les crises monétaires récentes sont la conséquence, voulue ou non, de politiques gouvernementales visant des objectifs intérieurs* (p. 44).

A tese de que o desmantelamento do Estado-Providência decorre da globalização é a terceira a ser rejeitada — *Parmi les membres de l'OCDE, la seule socié-*

*té à avoir révisé complètement son système de protection sociale dans un sens restrictif est celle qui est la moins dépendante des échanges extérieurs, en l'occurrence les États-Unis (p. 44).*

### **135 Boyer: Racionalização made by multinacionais**

Para Boyer (1997) a empresa global é mais projecto do que realidade; o tempo das nações não acabou; há diferentes modelos de capitalismo; e a mão-de-obra tem uma mobilidade limitada. Isto invalida que se dê a convergência mundial dos mercados por adquirida (9); que haja uma forma de gestão uniforme à escala mundial; que as EMN redefinam em seu proveito as regras do jogo decididas pelos Estados-Nação; e que a economia passe de inter-nacional a global, com os Estados a perder poder.

Assim, o correcto é falar-se de interdependência acrescida: *Le terme globalisation, qui sous-entend une certaine homogénéisation, est abusivement employé pour désigner une interdépendance accrue de conjonctures hétérogènes (p. 30).*

Por outras palavras, a globalização corresponde menos a um novo regime internacional já estabelecido, do que a práticas e a uma argumentação que visa reorganizar as economias dos países industrializados em proveito das empresas mais internacionalizadas, argumenta.

A existência de mudanças significativas na economia mundial nos últimos anos, em particular no comércio internacional, no IDE e nos mercados financeiros, é reconhecida. O comércio internacional tem crescido mais do que as produções nacionais. Mais do que as exportações, o IDE entre a Tríade conheceu um aumento inédito. Por fim, a internacionalização dos mercados financeiros *est frappante* (p. 19). De tal ordem, advoga, que os meios financeiros internacionais avaliam e antecipam em permanências as decisões dos poderes públicos, ao ponto de constituírem um contra-poder.

Boyer pertence ao grupo dos que vêem semelhanças entre a actualidade e o início do século, porque em matéria de comércio e IDE o grau de extraversão é similar. Contudo, avisa, é errado concluir pela identidade das configurações do regime internacional nas duas épocas (10).

Identifica cinco diferenças entre estes dois períodos de tempo (pp: 37-40):

- o sistema financeiro internacional é mais instável que no regime do padrão-ouro;
- a interdependência das conjunturas económicas das diferentes nações alterou-se, com a mudança do crescimento centrado na procura interna para um puxado

- pelas exportações;
- a industrialização asiática é mais forte do que a russa ou argentina no início do século;
- a hegemonia alterou-se: no início do século, a Grã-Bretanha queria mandar mas faltavam-lhe os meios económicos. Duas guerras mundiais depois instaurou-se a paz americana. Hoje, diz, a situação é instável;
- a integração em curso na Europa, EUA e Ásia é a maior de sempre.

Por outro lado, alinha um conjunto de tendências da década de 90 que remetem para *logiques et des niveaux de régulation hétérogènes* (p. 41):

- as EMN estão a aproveitar *largement* da abertura do mercado mundial. As 100 maiores respondem por 40% das exportações mundiais e podem organizar no seu seio as complementariedades estruturais próprias aos novos dados tecnológico e geopolítico – *voilà un principe caché de cohérence de la sphère mondiale* (p. 41);
- as EMN tentam aplicar regras de direito privado à concorrência internacional; mas *n'ont ni l'intérêt ni le pouvoir d'instituer des conventions internationales concernant le respect des droits de l'homme, des droits sociaux et politiques, ou encore de l'environnement et de la stabilité financière internationale* (p. 42). Entretanto, o comércio internacional tornou-se mais dependente das regras relativas ao IDE e ao respeito pelos direitos de propriedade intelectual;
- constituíram-se zonas económicas para internalizar as interdependências estratégicas entre diversos domínios e países;
- as dificuldades financeiras dos Estados-Nações conduziram à descentralização da gestão de bens colectivos;

Posto isto, Boyer conclui que *l'entrelacement de ces divers déterminants est si complexe que la plupart des décideurs privés et politiques ont assez logiquement préféré le concept erroné, mais simple, de globalisation a celui, plus pertinent mais compliqué, de «configuration enchevêtrée»* (p. 45).

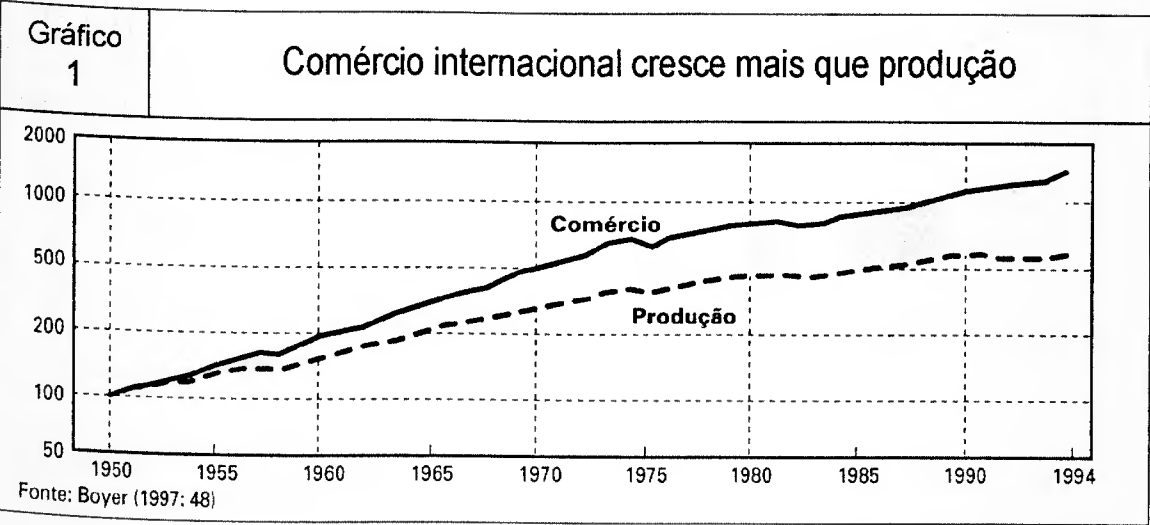
#### 14 A realidade da triadização (11)

A globalização é truncada. Triadização é definição mais correcta (Ruigrok e van Tulder, 1998; Boyer, 1997; Petrella, 1997; Grupo de Lisboa, 1994). A integração tecnológica, económica e sociocultural entre EUA, UE e Japão é mais forte entre estas regiões, do que entre estas e os PVD ou entre estes.

A informação sobre comércio e investimento externo mostra que a maior parte dos fluxos tem os países industrializados por origem e destino.

141 Comércio

O aumento do comércio internacional merece ser visto de perto (gráfico 1).



O quadro 1 sintetiza a evolução recente. Apesar do crescimento absoluto dos valores do comércio, o do seu peso relativo não suscita grande alterações na apreciação da economia global.

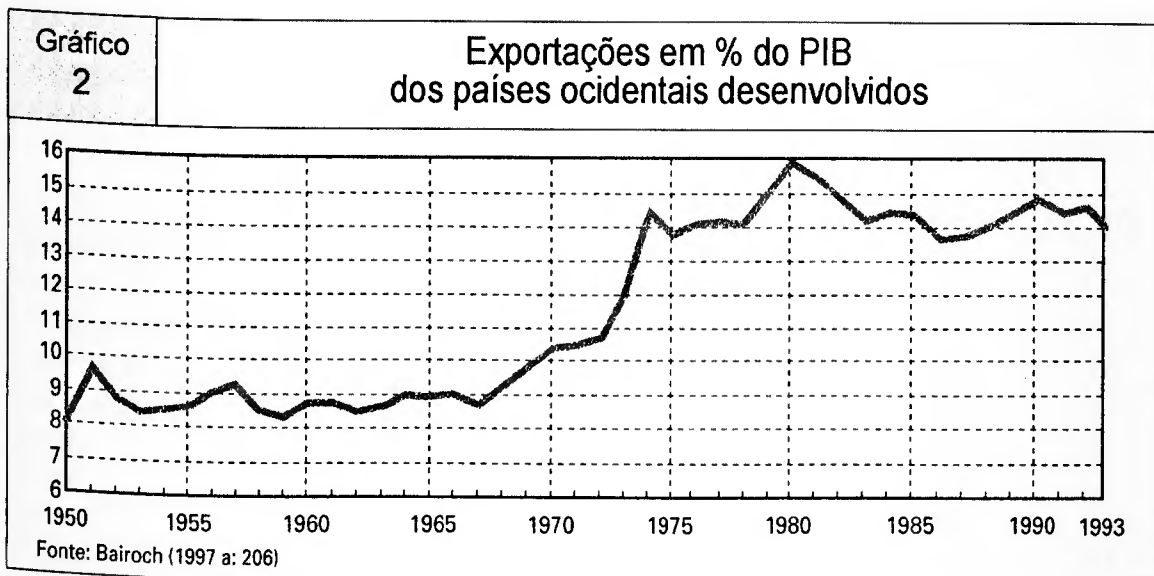
| Quadro 1   | PIB e exportação no mundo, 1980-1995 |          |          |          |
|--|--------------------------------------|----------|----------|----------|
|  | 1980                                 | 1985     | 1990     | 1995     |
| PIB  | 13.663,0                             | 15.423,7 | 24.540,0 | 28.954,0 |
| Comércio   | 1.920,8                              | 1.848,7  | 3.371,1  | 4.890,0  |
| Parte do comércio no PIB (%)   | 14,0                                 | 12,0     | 13,8     | 16,9     |
| Parte dos países desenvolvidos no comércio (%)                         | 62,6                                 | 66,2     | 71,5     | 66,6     |
| Parte dos países desenvolvidos nas exportações de bens industriais (%) | 68,7                                 | 69,4     | 76,3     | 78,3     |

Valores em mil milhões de dólares. Fonte: Fligstein (1997: 38).

O aumento da abertura dos principais países industrializados é mostrado pelo gráfico 2 e pelos quadros 2 e 3.

O quadro 4 mostra como evoluíram as regiões não integradas na Triade. Aí se vê a expansão asiática, a estagnação latino-americana e a contração africana e árabe.

Detectam-se dois traços marcantes da informação disponível (12): o primeiro é o lugar-pivot da Triade; o segundo é a regionalização do crescimento das trocas. O quadro 5 mostra que o comércio intra-regional suplantou o extra-regional em



**Quadro 2**

**Exportações mais importações em % do PIB, 1960 - 1990**

|                    | 1960 | 1972 | 1985 | 1990  |
|--------------------|------|------|------|-------|
| EUA                | 8,5  | 11,9 | 17,8 | 22,0  |
| Japão              | 14,7 | 21,2 | 28,7 | 36,5  |
| Espanha            | 14,7 | 29,9 | 36,1 | 45,1  |
| Itália             | 22,5 | 42,1 | 43,6 | 51,0  |
| França             | 22,6 | 36,3 | 45,1 | 52,6  |
| Canadá             | 33,0 | 44,4 | 52,3 | 60,4  |
| Reino Unido        | 42,9 | 53,0 | 56,3 | 62,6  |
| Alemanha Ocidental | 28,1 | 43,1 | 66,2 | 76,3  |
| Portugal           | 41,5 | 60,9 | 78,7 | 112,1 |

Valores em percentagem. Fonte: Drache (1997: 70).

**Quadro 3**

**Exportações em % do PIB, 1970 - 1995**

| Países              | 1970        | 1980        | 1985        | 1990        | 1995        |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| EUA                 | 4,2         | 7,9         | 5,1         | 6,7         | 8,0         |
| Japão               | 9,5         | 12,2        | 13,1        | 9,8         | 8,6         |
| França              | 12,4        | 16,7        | 18,5        | 17,5        | 18,5        |
| Alemanha            | 18,5        | 23,6        | 29,4        | 25,9        | 21,0        |
| Reino Unido         | 12,3        | 17,4        | 18,5        | 15,5        | 21,2        |
| Itália              | 15,5        | 21,2        | 21,9        | 18,8        | 21,8        |
| <b>OCDE (média)</b> | <b>17,7</b> | <b>22,8</b> | <b>26,0</b> | <b>23,3</b> | <b>23,1</b> |
| Canadá              | 19,0        | 23,8        | 24,5        | 20,8        | 33,5        |

Valores em percentagem. Fonte: Fligstein (1997: 39).

pouco mais de 30 anos.

A esta evolução quantitativa corresponde um domínio dos países industrializados,

| Quadro<br>4             | Evolução do comércio e do PIB <i>per capita</i><br>fora da triade, 1970 - 1993 |         |                        |         |                        |         |
|-------------------------|--|---------|------------------------|---------|------------------------|---------|
|                         | PIB per capita   |         | Volume das exportações |         | Volume das importações |         |
|                         | 1970-80  | 1980-93 | 1970-80                | 1980-93 | 1970-80                | 1980-93 |
| Extremo-Oriente         | 4,9  | 6,2     | 9,0                    | 10,8    | 9,7                    | 9,2     |
| Ásia do Sul             | 1,2  | 3,0     | 4,2                    | 7,3     | 4,3                    | 3,7     |
| América Latina          | 2,9  | 0,0     | 0,9                    | 3,4     | 4,7                    | 0,3     |
| Mundo árabe             | ND   | -0,8    | -0,8                   | - 1,0   | 16,6                   | - 3,9   |
| África subsariana       | 1,1  | -1,3    | 1,0                    | 2,5     | 3,2                    | - 2,2   |
| China                   | 3,6  | 8,1     | 8,7                    | 11,5    | 11,1                   | 9,7     |
| Índia                   | 1,2  | 3,1     | 5,9                    | 7,0     | 4,5                    | 4,2     |
| Brasil                  | 5,6  | 0,1     | 8,6                    | 5,2     | 5,8                    | - 0,8   |
| Argélia                 | 1,5  | -0,6    | 1,1                    | 3,0     | 13,1                   | -5,1    |
| Nigéria                 | 1,9  | -0,2    | 1,4                    | - 0,6   | 18,8                   | -11,2   |
| Países industrializados | 2,4  | 2,3     | 6,0                    | 5,1     | 5,2                    | 5,8     |

Valores em percentagem. ND - Não disponível. Fonte: Adda (1996:39).

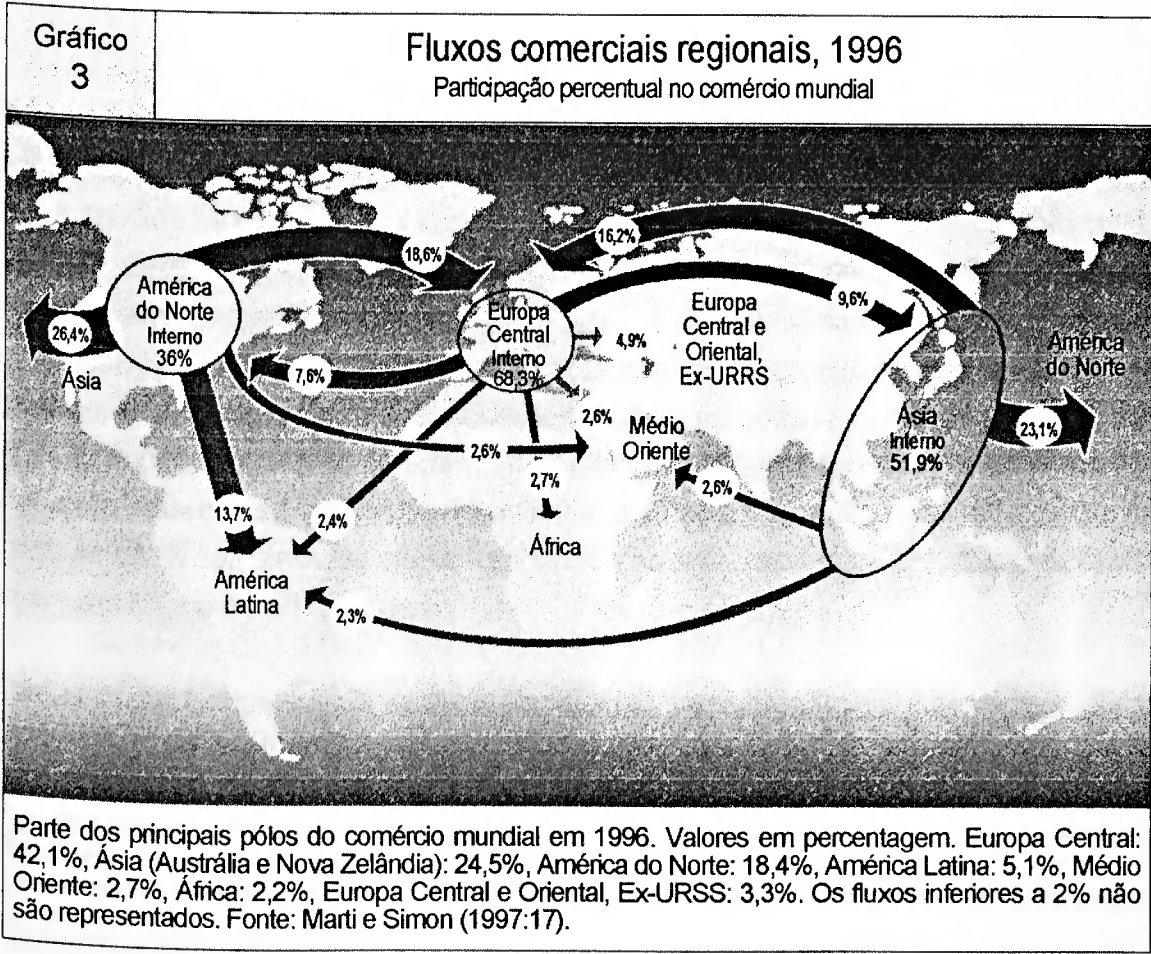
| Quadro<br>5                                | Peso das exportações no PIB do mundo<br>e algumas regiões, 1958 - 1990 |      |      |      |
|--|--|------|------|------|
|  | 1958   | 1968 | 1979 | 1990 |
| <b>Mundo</b>                               |  |      |      |      |
| . Total                                    | 21,7   | 21,9 | 34,7 | 33,5 |
| . Intra-regional                           | 8,8  | 10,3 | 15,9 | 17,4 |
| . Extra-regional                           | 12,9   | 11,6 | 18,8 | 16,1 |
| <b>Regiões seleccionadas</b>               |  |      |      |      |
| <b>Europa Ocidental</b>                    |  |      |      |      |
| . Total                                    | 33,5   | 33,8 | 47,6 | 45,8 |
| . Intra-regional                           | 17,7   | 21,3 | 31,5 | 33,0 |
| . Extra-regional                           | 15,8   | 12,5 | 16,1 | 12,8 |
| <b>América do Norte</b>                    |  |      |      |      |
| . Total                                    | 9,2  | 9,5  | 19,4 | 19,2 |
| . Intra-regional                           | 2,9  | 3,5  | 5,8  | 6,0  |
| . Extra-regional                           | 6,3  | 6,0  | 13,6 | 13,2 |
| <b>Japão</b>                               |  |      |      |      |
| . Total                                    | 18,5   | 16,5 | 19,9 | 17,8 |
| . Intra-regional com Ásia                  | 6,7  | 5,0  | 6,1  | 6,2  |
| . Extra-regional                           | 11,8   | 11,5 | 13,8 | 11,6 |
| <b>Países asiáticos em desenvolvimento</b> |  |      |      |      |
| . Total                                    | 32,2   | 31,4 | 45,9 | 57,4 |
| . Intra-regional                           | 13,3   | 11,0 | 17,8 | 26,2 |
| . Extra-regional                           | 18,9   | 20,4 | 28,1 | 31,2 |

Valores em percentagem. Fonte: Vernon (1996: 627).

com particular realce para os componentes da Triade (gráfico 3).

Por outro lado, à relativização da importância do crescimento do comércio feita supra por Fligstein acrescenta-se a observação de Bairoch de que o nível actual das





trocas corresponde ao que existia antes das guerras mundiais (quadro 6).

Esta reposição dos números ao nível da situação anterior às duas guerras mundiais leva Bairoch (1997a: 216) a considerar que *é difícil falar da globalização como algo novo*. Interroga-se mesmo se o conceito de globalização será *apropriado* (p. 222).

| Quadro<br>6 | Exportações de mercadorias em percentagem do PIB (média de 3 anos, excepto para 1950) |                  |          |       |
|-------------|---|------------------|----------|-------|
|             | EUA   | Europa Ocidental | CEE (12) | Japão |
| 1890        | 6,7   | 14,9             | —        | 5,1   |
| 1913        | 6,4   | 18,3             | —        | 12,6  |
| 1929        | 5,0   | 14,5             | —        | 13,6  |
| 1938        | 3,7   | 7,1              | —        | 13,0  |
| 1950        | 3,8   | 13,4             | 12,9     | 6,8   |
| 1970        | 4,0   | 17,4             | 16,7     | 9,7   |
| 1992        | 7,5   | 21,7             | 21,1     | 8,8   |

Fonte: Bairoch (1997: 210).

A preponderância do carácter triádico no comércio mundial questiona a teoria das vantagens comparativas. Os seus pressupostos – concorrência perfeita; bens homogêneos; rendimentos constantes à escala; inexistência de mobilidade internacional de factores, designadamente do capital; fluxos comerciais como reflexo das vantagens comparativas dos países; nação como realidade abstracta – não são deste mundo (13).

Fica por explicar o facto de o comércio internacional ocorrer entre países com dotações factoriais semelhantes, que trocam entre si produtos substitutos, mais do que complementares, em ambiente de concorrência imperfeita, no qual há um grande peso de EMN estruturadas em função de economias de escala e gama, e cuja oferta tem uma lógica de diferenciação.

Didier (1995) acrescenta que também não são interpretadas as disparidades salariais, cambiais ou de emprego; nem explicado como os ajustamentos se processam nem, tão pouco, admitido que possam decorrer de forma a impedir o equilíbrio almejado. Outros pontos contestados da teoria são a inadmissibilidade da protecção; a previsão, não verificada, da equalização dos custos de factores; a persistência de excedentes/défices externos; enfim, a existência de desemprego.

Estas carências motivaram o surgimento das novas teorias do comércio internacional. Em vez da produtividade (Ricardo) ou da dotação factorial (Heckscher-Ohlin) passam a considerar-se as economias de escala e a concorrência imperfeita como as variáveis explicativas (14).

Storper (1997: 197) reconhece o contributo das novas teorias, mas considera-as incompletas. Primeiro, as economias de escala óptimas em certas produções caem, mas o comércio aumenta, como nos componentes para automóveis. Depois, o comércio está a aumentar em sectores onde as economias de escala têm sido baixas, como o têxtil. Por fim, há ambiguidade quanto às economias de escala no caso de economias pequenas e abertas.

A explicação é, assim, devedora de outro factor, a saber: *Thus, in some circumstances, the mere existence of scale economies explains little about why trade specialization appears and persists. In markets without high barriers to entry, or in the markets where barriers are present but trade specialization is stable or increasing, a product must have qualities that provide some kind of advantage in the face of rapid imitation by potential competitors. This advantage is technological mastery (...)* (1997: 198).

Esta crítica, justificável pela vontade de Storper realçar o papel da inovação (15), poderá ser injusta. É que Krugman, citado por Rainelli (1997: 23), escrevera em 1986 que em muitas indústrias a vantagem competitiva não parece ser determinada nem pelas características nacionais nem pelas vantagens estáticas da produção em grande escala, mas por conhecimentos criados pelas empresas através da I&D e da experiência. Mas Rainelli também diz que esta perspectiva é de Vernon, não citado por Krugman...

A política comercial estratégica, que admite que a vantagem comparativa pode ser criada, é a principal resultante das novas teorias. Justifica a intervenção do governo na economia nacional, porque a política dos Estados não decorre apenas de considerações sobre aplicações eficientes de recursos escassos; também considera factores políticos, sociais, económicos e, inclusive, militares (Ruigrok e van Tulder, 1998).

A aproximação da teoria à realidade por via da consideração do político é realçada por Lima (1995: 19), que vê *o reconhecimento do fenómeno neo-proteccionista como a tradução da evolução do sistema comercial internacional e da sua pedra angular, o GATT, no período de 1975 a 1995.*

### *Não há comércio livre*

O abandono da concorrência perfeita como explicação do comércio internacional questiona, por arrasto, o conceito de comércio livre (17). Bairoch (1997b) constata que, quando se examina a história económica dos países mais desenvolvidos, o proteccionismo tem sido a regra.

Esta mesma dissociação entre o conceito e a realidade é apontada por Drache (1997: 52), que cita Ruigrok: *Aproximadamente 25% do comércio internacional ocorre dentro de empresas globais. É o chamado comércio intra-empresa e não está sujeito à interferência das transacções de mercado; outros 25% são constituídos pelo comércio bilateral organizado pelos acordos de comércio preferencial, como o da UE e do NAFTA; outros 25% consistem em comércio de troca em que bens e serviços são trocados por outros bens e serviços, e não por dinheiro; finalmente, apenas cerca de 25% pode ser considerado comércio livre regido pelas regras do GATT. Mesmo assim, há muitas excepções. Os serviços, têxteis e agricultura não estão sujeitos ao GATT.*

Clerc (1998) também relativiza o conceito e a realidade do comércio livre. Se a construção teórica de Ricardo e o aperfeiçoamento introduzido por Heckscher, Ohlin e, mais tarde, Samuelson, *est devenue une sorte de statue du commandeur,*

*intouchable et respectée, il n'en a pas été de même sur le plan pratique* (p. 45). Dinâmica da especialização, partilha dos ganhos e imperfeições do mercado puseram-na em causa. A primeira respeita a um mundo onde a especialização se constrói. Por sua vez, a partilha dos ganhos do comércio é negativamente afectada pelas relações de força, que invalidam a generalização dos benefícios decorrentes do comércio internacional. Por fim, há situações em que o país ganha mais com o protecctionismo do que com o comércio livre. *On le voit, la belle construction théorique qui fonde le libre-échange se heurte, dans la réalité, à bien des obstacles: absence d'intérêt général mondial, insuffisance de redistribution entre gagnants et perdants, irréversibilité de certains choix* (p. 47).

Ruigrok e van Tulder têm uma leitura mais política. Por trás de um objectivo desejável está uma ideologia e uma realidade diferente. Em suma, dizem, *the ideology of free trade* promete que o comércio livre conduz à optimização da riqueza económica global, o que implica remover as barreiras comerciais; os defensores desta visão são os porta-vozes de sistemas industriais que foram, são ou podem vir a ser hegemónicos. Um olhar mais aproximado revela, porém, que os modelos de política comercial estratégica minam a teoria do comércio livre; que este tem sido a excepção e a protecção comercial a regra; e que são os complexos industriais ou as empresas, não o Estado, quem produz as barreiras comerciais (conforme pp. 202ss e 271).

Contra estes argumentos, Krugman (1994a) defende o comércio livre. Admite que as vantagens comparativas não explicam a totalidade do comércio e da especialização internacionais e que é necessário recorrer às economias de escala e às externalidades. Aceita que a nova teoria legitimou a política comercial estratégica. Invoca, contudo, estudos que demonstram que a importância desta é secundária e que realizá-la é arriscado, uma vez que *les travaux ont montré qu'une bonne politique stratégique dépendait fortement de détails de la structure du marché que les pouvoirs publics risquent fort de ne pas percevoir correctement (...) Le libre-échange n'est pas la politique optimale, mais des politiques interventionnistes intelligentes ne feraient qu'un tout petit peu mieux* (p. 26). Desta forma, *la nouvelle théorie du commerce international, tout en réfutant la proposition de l'optimalité du libre-échange, ne suggère pas pour autant que l'on puisse attendre des résultats significatifs d'une autre politique, quelle qu'elle soit* (p. 27).

Para justificar a continuação do comércio livre como hipótese de trabalho, Krugman argumenta no campo económico e no da economia política. O raciocínio no primeiro campo é este: a imperfeição dos mercados deve-se a distorções de ordem doméstica, pelo que *le meilleur traitement est une politique chirurgicale dirigée directe-*

ment vers la source de l'imperfection du marché (p. 27); não o sacrifício do comércio livre. No segundo admite a raiz política da opção: *L'argument élargi qui milite pour le libre-échange est d'ordre politique: le libre-échange constitue une très bonne, voire parfaite, politique économique, alors que chercher à en dévier d'une manière sophistiqué finira probablement par faire plus de mal que de bien* (p. 27).

### Comércio regionaliza-se

O surto de acordos regionais de comércio livre que se verifica desde os anos 80 (18), com o correspondente sacrifício do quadro multilateral, só reforça as dificuldades da doutrina do comércio livre, apesar de Winters (1996) assegurar que há argumentos pró e contra este regionalismo.

Frankel e Wei (1998: 3) apontam três características do movimento: *First, almost every country belongs to at least one trade bloc. Second, most trade blocs have been formed among neighboring countries. Many are along continental lines. Third, regional arrangements are put forward or accelerated in various parts of the world simultaneously* (19).

Este surto é explicado com os impasses na negociação da Ronda Uruguai do GATT (Benaroya, 1995; Robson, 1993; Krugman, 1992) e a mudança de atitude dos EUA, menos virados para o multilateralismo. Multilateralismo que impuseram quando da criação do GATT, designadamente aos britânicos, interessados em manter a preferência imperial (Bhagwati, 1992: 1).

Krugman atribui as dificuldades negociais ao Japão, cujo comportamento acusa de conduzir ao descrédito do GATT – *le grand avantage des accords régionaux est qu'ils permettent de laisser le Japon à l'écart* (1992: 26). A questão surge: *Pourquoi les pactes régionaux peuvent-ils réaliser ce à quoi ne peuvent aboutir des négociations mondiales? La réponse semble être que des voisins se comprennent et se font confiance ... Les Américains pensent comprendre les Canadiens et pouvoir leur faire confiance ... Les Nord-Américains et les Européens n'ont pas atteint un degré comparable les uns vers les autres et les deux refusent leur confiance aux Japonais.*

Henderson (1994) vai mais longe. Defende que o Japão não tem importância: *Contrary to what is sometimes suggested, the notion that there exists a 'trilateral world economy' in which Japan constitutes a roughly equivalent third partner alongside Europe and North America, is mistaken. Cohesion, economic size, and politico-economic responsibilities combine to place both the EU and the US in a situation*

*unmatched by any other country or group of countries in today's world* (pp: 184-5).

Por outras palavras, por trás de todos estes acordos há apenas duas grandes entidades: EUA e UE. Aliás, a conversão dos EUA ao regionalismo (20) é a novidade de um movimento que começou nos anos 60 e ganhou um segundo fôlego – o segundo regionalismo – a partir de meados dos anos 80 (21). A razão desta conversão deve-se a que os EUA entenderam que defendiam melhor os seus interesses de forma bilateral do que através do quadro multilateral (Haggard, 1997; Grimwade, 1996; Henderson, 1994). Depois de em 1985 terem assinado um acordo de comércio livre com Israel, os EUA centraram-se no seu continente. Daqui resultou o NAFTA (integração dos vizinhos imediatos), a Iniciativa para as Américas (integração do continente), o APEC (integração de um flanco oceânico) (22) e a repetição da proposta à UE – a primeira foi em 1960 – de uma ZCL, com o que integrariam o outro flanco oceânico.

Na adesão dos EUA ao regionalismo pode encontrar-se a razão principal para o surto de acordos regionais de comércio livre na década de 80. Esta nova realidade, indicadora da secundarização dos princípios e instituições multilaterais que têm regulado as trocas internacionais, motivou críticas – Bhagwati (1992) é paradigmático – às ZCL porque discriminam contra terceiros e violam a cláusula de "nação mais favorecida", pedra angular do GATT, com o que prejudicam o bem-estar mundial. Ramos Silva (1996: 44) diz que *este tipo de crítica talvez seja o que se possa chamar de ponto de vista dominante* (mainstream economics) *em termos de integração*. Chesnais (1997: 278) atribui as críticas a uma *position purement idéologique*.

Krugman (1992: 22-23) considera que aquela cláusula *n'est pas le produit de la théorie économique* e diz que *la question de savoir si les zones de libre-échange sont ou non souhaitables ressortit de l'économie politique plutôt que de l'analyse économique* (23). Chesnais (1997: 278) reforça: *La «régionalisation» est le résultat combiné des stratégies d'intégration des processus de production et de processus proprement politiques*.

Frankel e Wei (1998) sugerem que desde que as ZCL não reduzam as trocas com os não-membros além de 14-15% aumentarão o bem-estar mundial.

Acontece que, como o quadro utilizado por Vernon o revela, as trocas internacionais têm uma grande componente regional, o que indicia que as distâncias têm um peso significativo. O quadro 7 mostra a crescente regionalização das trocas.

Desta forma, o regionalismo não corresponde a um *second-best* dado que a situação de facto é essa, mesmo num quadro regulamentar multilateral. E se este

| Quadro<br>7              | Trocas intra-regionais,<br>em % dos totais regional e mundial, 1986 - 1995 |      |      |   |      |      |
|--------------------------|--|------|------|---|------|------|
|                          | Exportações intra-regionais no<br>total da zona                            |      |      | Exportações intra-regionais no<br>total mundial |      |      |
|                          | 1986   | 1991 | 1995 | 1979  | 1989 | 1995 |
| América do Norte         | 39,1   | 33,0 | 36,0 | 4,6   | 5,3  | 5,7  |
| América Latina           | 14,0   | 16,0 | 20,8 | 1,1   | 0,5  | 1,0  |
| Europa Ocidental         | 68,4   | 72,4 | 68,9 | 28,8  | 31,1 | 30,9 |
| Europa Central e ex-URSS | 53,3   | 22,4 | 18,9 | 4,3   | 3,5  | 0,6  |
| Ásia                     | 37,0   | 46,7 | 50,9 | 6,3   | 10,0 | 13,5 |
| África                   | 5,9  | 6,6  | 10,0 | 0,3   | 0,2  | 0,2  |
| Médio Oriente            | 7,7  | 5,1  | 8,0  | 0,4   | 0,3  | 0,2  |

Fonte: Chesnais (1997: 280).

não existisse, as trocas não mudariam de carácter regional nem os fluxos de direcção. *En conséquence, les pertes potentielles découlant de distorsions de trafics sont limitées, et des gains potentiels dus à une augmentation du volume des échanges sont importants* (Krugman, 1992: 23).

Vernon (1996) identifica forças económicas e políticas que não permitirão que os blocos comerciais em formação se fechem aos não-membros. Em termos políticos, diz, desde o início que a UE não tem feito outra coisa que não seja alargar-se, aumentar o comércio com o exterior e estabelecer acordos comerciais. No NAFTA, os EUA multiplicam empenhos em vários acordos, o que o México também faz. Se um bloco do hemisfério ocidental se formar, as forças centrífugas manter-se-ão. Por fim, na Ásia, os temores da ameaça japonesa uniram EUA e outros Estados da zona. Em termos económicos, adianta as EMN como principais forças centrífugas.

Sachwald (1997b: 138) é peremptória: *L'analyse des accords d'intégration régionale et des forums interrégionaux indique que, si régionalisme il y a, il est en fait ouvert*. Como justifica: os EUA pertencem à NAFTA e à APEC, tal como o Canadá e o México. O Chile, membro da APEC, tem acordos de comércio livre estabelecidos com o Mercosul e o Canadá. A UE tem um acordo de cooperação com o Mercosul e dialoga com os asiáticos.

Hine (1995: 67) avança com o facto de as vantagens comparativas terem passado a depender da I&D e da capacidade de aprendizagem, e já não só da dotação factorial, para prever a incapacidade de um grupo regional se fechar. Para mais, só há um bloco regional no mundo: o correspondente à UE, uma vez que o norte-americano começa agora e num estágio inferior em relação à integração europeia, ao passo que *en Asie les préférences commerciales existent à peine* (p. 64).



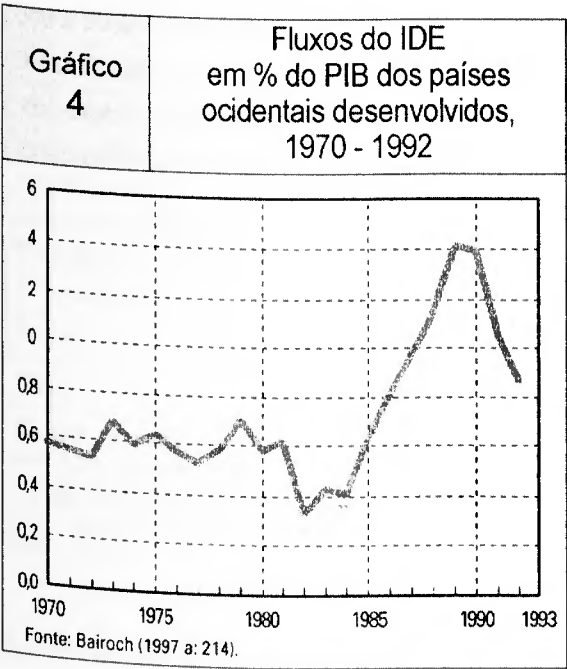
O receio de três blocos fechados e em guerra é infundado. Primeiro, porque não há três blocos – as novas designações apenas recobrem os velhos actores determinantes, EUA e UE (24); depois, porque há fortes interpenetrações, através das EMN, a cujo investimento não se esperam entraves (Wells Jr, 1992). Por fim, parte substancial daqueles receios era norte-americana e derivava do mercado único europeu, o que criou a imagem da Fortaleza Europa, facto irónico dado a UE ser mais aberta do que os EUA.

Por fim, Winters (1996) concede que *one regional trading arrangement is not sufficient to destroy multilateralism*. Para mais não é um qualquer. Trata-se do europeu e *multilateralism has increased over the lifetime of the EU*.

142 Investimento directo

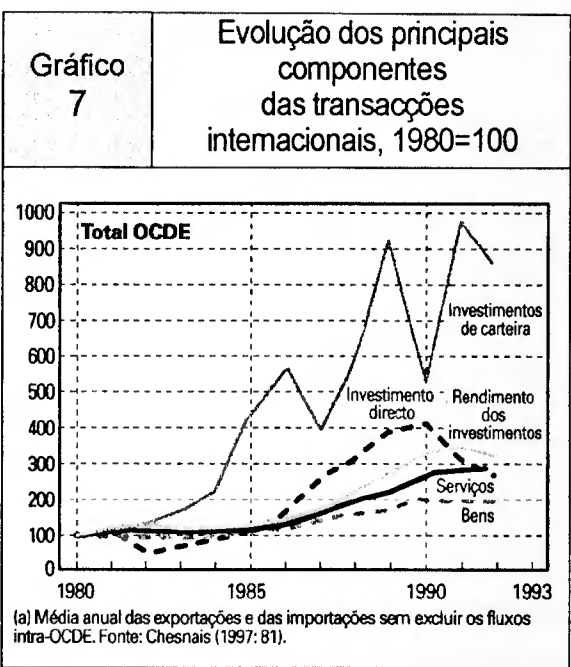
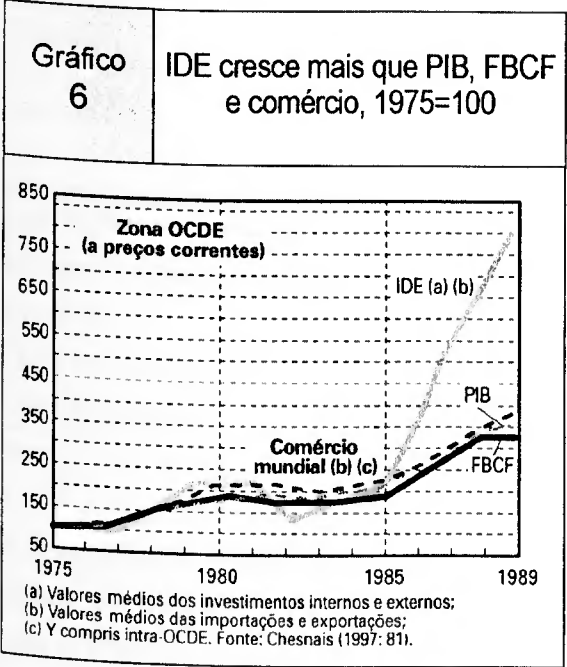
O comércio internacional cresceu mais do que a produção mundial, mas os números do IDE (25) mostram que este superou o desempenho manifestado pelas trocas (26) e, em particular, que as vendas das 276.659 filiais das 44.508 EMN ultrapassaram o valor das exportações (UNCTAD, 1997). Por fim, como se verá, o investimento de carteira cresceu mais do que o IDE.

Estas evoluções são evidenciadas pelos gráficos 4, 5, 6 e 7 e pelo quadro 8.



As 44.508 EMN investiram 349 mil milhões de dólares no exterior em 1996, mais 10,3% do que em 1995. Quase metade deste investimento (163 mil milhões, mais 16% do que em 1995) correspondeu a fusões e aquisições.





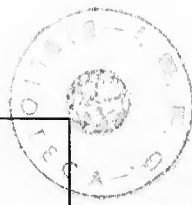
Quadro 8

Indicadores seleccionados de IDE e produção internacional, 1986-1996

|   | Valores   |           | Taxa de crescimento anual |           |          |          |
|---|-----------|-----------|---------------------------|-----------|----------|----------|
|   | 1995      | 1996      | 1986-1990                 | 1991-1996 | 1995     | 1996     |
| Fluxos de IDE (entrada)                       | 317       | 349       | 24,4                      | 17,1      | 32,6     | 10,3     |
| Fluxos de IDE (saídas)                        | 339       | 347       | 27,0                      | 11,8      | 34,9     | 2,4      |
| Stock de IDE (recebido)                       | 2 866     | 3 233     | 18,7                      | 11,7      | 18,2     | 12,8     |
| Stock de IDE (aplicado)                       | 2 811     | 3 178     | 19,8                      | 11,1      | 15,1     | 13,1     |
| F&A internacionais (a)                        | 141       | 163       | 21 (b)                    | 27,1      | 28,8     | 15,5     |
| Facturação de filiais no estrangeiro          | 5 933 (c) | 6 412 (d) | 17,3                      | 4 (e)     | 12,5 (c) | 8,1 (d)  |
| Activos das filiais no estrangeiro            | 7 091     | 8 343     | 19,9                      | 11,2 (e)  | 13,1 (e) | 17,7 (d) |
| Pró-memória                                   |           |           |                           |           |          |          |
| PIB cf  | 28 264    | 30 142    | 10,7                      | 6,4       | 9,5      | 6,6      |
| FBCF  | 6 088     | ND        | 10,7                      | 4,5 (f)   | 12,4     | ND       |
| Exportações de bens e serviços não factoriais | 5 848     | 6 111     | 14,3                      | 7,4       | 16,2     | 4,5      |

Valores em percentagem e mil milhões de USD, preços correntes. (a) Apenas investimentos que resultaram em situações de domínio; (b) 1987-1990; (c) 1993; (d) 1994; (e) 1991-1994; (f) 1991-1995. ND - Não disponível. Fonte: UNCTAD (1997: 4).

O *boom* do IDE, acompanhado de fluxos crescentes de investimentos de carteira, sublinha a importância crescente das EMN facilitada pela liberalização das políticas relativas ao IDE nos últimos anos (27). Aliás, segundo McDermott e Taggart (1993: 17) *FDI is an activity which is specific to MNCs*. Fontoura (1997: 40) adianta que, a partir dos anos 60, as teorias do IDE começam a ser identificadas com as das EMN.



| Quadro<br>9   | Mudanças nas legislações nacionais<br>sobre IDE, 1991-1997 |      |      |      |      |      |      |
|---|--|------|------|------|------|------|------|
|   | 1991   | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
| Números de países que mudaram os seus regimes de investimento | 35   | 43   | 57   | 49   | 64   | 65   | 76   |
| Número de mudanças na legislação                              | 82   | 79   | 102  | 110  | 112  | 114  | 151  |
| Das quais:  |  |      |      |      |      |      |      |
| . Mais favoráveis ao IDE                                      | 80   | 79   | 101  | 108  | 106  | 98   | 135  |
| . Menos favoráveis  | 2  | 0    | 1    | 2    | 6    | 16   | 16   |

Fonte: UNCTAD (1998).

A liberalização é ilustrada pelo *quadro 9*. Houve 98 mudanças liberalizadoras em 65 países, divididos em 10 desenvolvidos e 55 PVD. A vontade dos governos facilitar o IDE levou ao aumento do número de tratados bilaterais para a promoção do investimento na década de 90. Em 1 de Janeiro de 1997 havia 1700 tratados que envolviam 162 países. No início da década eram menos de 400. Mais de 2/3 foram estabelecidos na década de 90; destes, 180 foram-no em 1996, um em cada dois dias.

O aumento do número de EMN também sustenta este crescimento. Apesar de o número de PME que investem no estrangeiro estar a aumentar (28), o IDE continua concentrado. As maiores 10 EMN – recorde-se que o universo é de 44.508 –, segundo o critério dos activos externos, possuem 20% do total. Nos EUA, 25 EMN respondem por metade do *stock* de IDE do país, proporção inalterada há quatro décadas. A Triade acolhe 87 das 100 maiores EMN; China, Coreia, Hong Kong e México têm 28 das 50 maiores EMN dos PVD. Em termos sectoriais, a electrónica é a indústria mais representada. Automóvel e indústrias químicas também são proeminentes. As EMN do petróleo e de minas, se bem que poucas, ocupam as posições cimeiras.

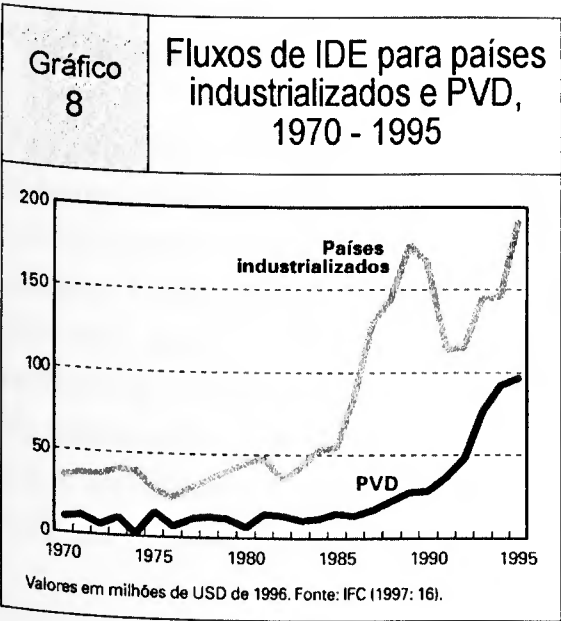
Em 1996, as EMN investiram 1,4 biliões (por bilião significa-se um milhão de milhões) de dólares nas filiais; apenas 25% respeitaram a IDE. A maior parte veio de fontes próprias e alheias, nacionais e estrangeiras: bancos comerciais, mercado de capitais, administrações públicas e lucros reinvestidos. Mas o valor do IDE foi o maior de sempre. Em 54 países foram batidos os recordes de entrada e em 20 os de saída.

Mesmo com o IDE concentrado, a composição do grupo dos recebedores mudou. Os EUA e a China lideram as entradas; os EUA e o Reino Unido são os maiores exportadores de capitais. Os EUA são, ao mesmo tempo, o principal destino e origem do IDE. Dos 295 mil milhões de dólares investidos pelos países desenvolvidos, 85 saíram dos EUA e 54 do Reino Unido. Os EUA foram ainda quem mais recebeu IDE

(85 mil milhões de dólares); a China, em segundo lugar, recebeu 43 mil milhões.

Realidades do IDE: a triadização

O crescimento do investimento internacional, apesar da parte dos PVD aumentar em termos relativos, ocorre de forma triádica. São os países da Triade que fazem e recebem a maior parte do IDE, conforme gráfico 8. Já o quadro 10 mostra a situação por países.



| Quadro 10          | Principais países de acolhimento de IDE, 1985 - 1995 |                       |
|--------------------|--|-----------------------|
|                    | Fluxos totais (1)                                    | Fluxos per capita (2) |
| EUA                | 477,5  | 1 820                 |
| Reino Unido        | 199,6  | 3 410                 |
| França             | 138,0  | 2 380                 |
| China              | 130,2  | 110                   |
| Espanha            | 90,9   | 2 320                 |
| Bélgica-Luxemburgo | 72,4   | 6 900                 |
| Países Baixos      | 68,1   | 4 410                 |
| Austrália          | 62,6   | 3 470                 |
| Canadá             | 60,9   | 2 060                 |
| México             | 44,1   | 470                   |
| Singapura          | 40,8   | 13 650                |
| Suécia             | 37,7   | 4 270                 |
| Itália             | 36,3   | 630                   |
| Malásia            | 30,7   | 1 520                 |
| Alemanha           | 25,9   | 320                   |
| Suíça              | 25,2   | 3 580                 |
| Argentina          | 23,5   | 680                   |
| Brasil             | 20,3   | 130                   |
| Hong Kong          | 17,9   | 2 890                 |
| Dinamarca          | 15,7   | 3 000                 |

(1) Valores em mil milhões de dólares; (2) Valores em dólares. Fonte: OMC (1997:57).

De realçar, a par do predomínio dos Estados industrializados enquanto destino preferido do IDE, a crescente importância das F&A. Ao contrário das décadas de 50 e 60, em que predominava o investimento de raiz, as F&A tornaram-se a principal forma de entrar no mercado estrangeiro a partir de meados da década de 80 (29). Em 1996 aumentaram 16% em relação a 1995 e situaram-se em 275 mil milhões de dólares.

A complementar o aumento do IDE e das F&A, também os acordos entre empresas aumentaram. Estes envolveram predominantemente empresas dos países desenvolvidos: EUA participam em 80%, UE em 40% e Japão em 38%. Para o Grupo de Lisboa, a triadização é evidenciada pela geografia destas alianças. Dos 4192 acordos de cooperação estratégica assinados no período 1980-1989, 92% foram estabe-

lecidos na Triade (quadro 11).

Estas alianças, que alteram a estrutura concorrencial, visam *redução e partilha de custos de I&D; acesso a tecnologia, mercados, pessoal qualificado e dinheiro; captação dos conhecimentos do parceiro; e redução do ciclo de vida do produto* (Grupo de Lisboa, 1994: 55ss) (quadro 12).

As EMN recorrem a várias formas para alcançar estes objectivos. Aquelas complementam (substituem) o IDE clássico. Incluem *joint-ventures*, licenciamento, subcontratação, *franchising*, *marketing*, produção, I&D e acordos de exploração. O peso crescente das F&A no IDE leva a concluir (e a prever) que as EMN recorrem mais a estas

| Quadro 11 | Distribuição das alianças tecnológicas estratégicas entre empresas, por áreas tecnológicas e grupos de Estados, 1980-1989 |                 |             |
|-----------|---|-----------------|-------------|
|           | Sectores e domínios tecnológicos  | N.º de alianças | % da Triade |
|           | Biotechnologia  | 846             | 94,1        |
|           | Novos materiais   | 430             | 93,5        |
|           | Computadores  | 199             | 96,0        |
|           | Automação industrial  | 281             | 95,0        |
|           | Microelectrónica  | 387             | 95,1        |
|           | Software  | 346             | 96,2        |
|           | Telecomunicações  | 368             | 92,1        |
|           | Outras comunicações   | 148             | 92,6        |
|           | Máquinas automáticas  | 205             | 82,9        |
|           | Aviação   | 228             | 94,3        |
|           | Químicas  | 410             | 80,0        |
|           | Alimentação e bebidas   | 42              | 76,2        |
|           | Máquinas eléctricas   | 141             | 92,2        |
|           | Máquinas-instrumentos   | 95              | 100,0       |
|           | Outros  | 66              | 77,3        |
|           | Total   | 4192            | 91,9        |

Fonte: Grupo de Lisboa (1994: 115).

| Quadro 12                         | Motivações das alianças estratégicas de carácter tecnológico, 1980-1989 |                             |                    |   |                                       |             |   |  |
|-----------------------------------|---|-----------------------------|--------------------|---|---------------------------------------|-------------|---|--|
| Sectores e domínios tecnológicos  | N.º de alianças   | Partilha de riscos/ /custos | Financia-<br>mento | Comple-<br>mentariedade<br>tecnol-<br>ógica | Redução<br>do tempo<br>da<br>inovação | I&D<br>pura | Mercado<br>(acesso ou<br>estrutur-<br>tura) | Acom-<br>panha-<br>mento do<br>mercado |
| Biotechnologia                    | 847   | 1                           | 13                 | 35  | 31                                    | 10          | 13  | 15                                     |
| Tecnologia dos<br>novos materiais | 430   | 1                           | 3                  | 38  | 32                                    | 11          | 31  | 16                                     |
| Tecnologia de<br>informação       | 1 660   | 4                           | 2                  | 33  | 31                                    | 3           | 38  | 11                                     |
| Computadores                      | 198   | 1                           | 2                  | 28  | 22                                    | 2           | 51  | 10                                     |
| Automação<br>industrial           | 278   | 0                           | 3                  | 41  | 32                                    | 4           | 31  | 7                                      |
| Microelectrónica                  | 383   | 3                           | 3                  | 33  | 33                                    | 5           | 52  | 6                                      |
| Software                          | 344   | 1                           | 4                  | 38  | 36                                    | 2           | 24  | 11                                     |
| Telecomunicações                  | 366   | 11                          | 2                  | 28  | 28                                    | 1           | 35  | 16                                     |
| Outros                            | 91  | 1                           | 0                  | 29  | 28                                    | 2           | 35  | 24                                     |
| Total da base<br>de dados         | 4 192   | 6                           | 4                  | 31  | 28                                    | 5           | 32  | 11                                     |

Valores em percentagem. Fonte: Chesnais (1997: 194).

formas do que ao investimento de raiz para produzir no exterior.

Mas a UNCTAD constata que as F&A revelaram-se insuficientemente flexíveis para lidar com a mudança de padrões da procura e a redução do ciclo de vida do produto, resultantes da crescente inovação tecnológica e redução dos tempos de desenvolvimento do produto, bem como de técnicas de produção flexíveis.

A nova situação, conclui a UNCTAD, exigiu novos caminhos para alcançar os objectivos obtidos por norma através do IDE. Surgem as parcerias estratégicas, que significam tecnologias complementares, redução de custos e riscos e criação de energias e *spillovers*. Estas parcerias distinguem-se dos acordos clássicos porque são acordos de dois sentidos (criação conjunta; partilha de conhecimentos); têm pouco ou nenhum compromisso em termos de capital social; e pertencem ao horizonte de longo prazo das empresas.

### *Teorias do IDE (30)*

O IDE não existe como preocupação teórica antes dos anos 60 (Dunning, 1995a). A explicação do investimento empresarial no estrangeiro era um misto de explicações formalizadas de investimento de carteira, *case studies* centrados nos factores empíricos explicativos e o reconhecimento daquele investimento como substituto aos cartéis internacionais e dos ganhos resultantes da integração vertical e horizontal. Nos anos 60 aparecem dois contributos importantes para a explicação das EMN. Ambos estabelecem uma relação directa entre empresas e IDE. Trata-se dos trabalhos de Stephen Hymer e de Raymond Vernon.

#### *Hymer: estender ao IDE a teoria da organização industrial*

*Hymer's work is best known for its application of an industrial organizational approach to the theory of foreign production* (Dunning: 1995a: 69). Esta teoria acompanha a emergência das EMN norte-americanas. Realçam-se as estruturas de mercado e o propósito de limitar a concorrência através da internacionalização. O IDE é a categoria operatória e as grandes empresas os protagonistas.

Fontoura (1997: 42) precisa que para Hymer o IDE não envolve necessariamente movimentos substanciais de capitais, que é mais atraído pelas características das indústrias do que pelas dos países e que o mesmo país pode ser origem e destino destes fluxos.

Pelo contrário, a empresa necessita, para investir no exterior, uma vantagem – inovação, custo, finanças, *marketing* – que exceda a desvantagem de competir com as empresas locais. Vantagem esta que é exclusiva – *hence the expression "ownership advantages"* (Dunning, 1995a: 69).

As vantagens monopolísticas (Guerra, 1990; Fontoura, 1997), podem decorrer de imperfeições nos mercados de bens – diferenciação de produto, marcas, *marketing* ou controlo de preços – e de factores – patentes, acesso privilegiado ao mercado de capitais, técnicas de gestão desenvolvidas no interior das empresas –, de economias de escala e políticas governamentais. Basicamente, as imperfeições conduzem a uma concorrência assente na diferenciação e/ou nos custos (Echezarraga e Jarillo, 1997).

Para investir no estrangeiro, porém, é necessário não só uma vantagem específica, mas também que a renda económica decorrente da sua exploração internalizada supere a das alternativas – exportação ou licenciamento. A essência da explicação de Hymer consiste, assim, na posse de uma vantagem específica que confere à EMN uma superioridade competitiva face às rivais.

A vantagem específica é condição da multinacionalização, que pode ocorrer através da exportação daquela ou da aquisição de uma empresa. Neste caso há *la possibilité de faire d'une pierre deux coups: acquisition d'un avantage spécifique et implantation rapide à l'étranger* (Mucchielli, 1998: 119).

### *Vernon: o ciclo de vida do produto*

Vernon, com a teoria do ciclo de vida do produto, apresentada em 1966, preocupa-se mais com a difusão temporal da inovação e menos com as vantagens comparativas.

Assume-se que o ciclo dos produtos integra três fases – lançamento, maturação e estandarização –, e que os países estão hierarquizados por graus de desenvolvimento, associados a níveis de rendimento e dotações factoriais: EUA, outros países avançados e países menos desenvolvidos. A vantagem monopolística corporiza-se num novo produto, mas desvanece-se à medida que a oferta e a procura evoluem. Guerra (1990: 63) conclui: *O IDE, substituto das exportações, é na fase de maturidade da produção a reacção para preservar a vantagem e na fase de estandarização a base de melhores condições de custos para a sua exploração.*

Esta teoria tem sido questionada, porque o seu contributo é limitado ao abordar apenas algumas questões relativas ao IDE. Por exemplo, Ruigrok e van Tulder (1998: 127) consideram que *the 'model' offered little more than a one-dimensional and evolutionary international growth trajectory of a firm based on the dynamism of one product*. E, com Rugman, Lecraw e Booth (1985), apontam a limitação da capacidade da teoria ao considerarem que apenas serviu para racionalizar a expansão das EMN norte-americanas.

Katseli, citado por Fontoura (1997: 45), vê problemática a identificação dos preços relativos dos factores produtivos como factor determinante da deslocalização da produção na fase da normalização. É que conta mais a disponibilidade de infraestruturas. Por isto, as deslocalizações não ocorrem para os países abundantes em mão-de-obra, excepção feita sectores, como vestuário ou electrónica. E há EMN que lançam produtos em simultâneo nos vários mercados.

Como que reconhecedoras das suas limitações, estas teorias começam a convergir em meados da década de 70. Segundo Dunning (1995a: 73): *The industrial organization approach was beginning to recognize that the way in which assets were created, acquired and organized was an advantage in its own right. The trade/location approach had also begun to acknowledge the role of market imperfections...*

Por fim, nota que enquanto Hymer entende o IDE como resultante de uma estratégia agressiva, para manter o poder de monopólio, já Vernon o vê como uma estratégia defensiva utilizada para proteger posições no mercado.

### *Outras teorias*

Mencione-se apenas a que aborda o IDE como reacção oligopolista. Uma das características básicas das estruturas oligopolísticas é a interdependência comportamental das empresas que integram o mercado. A natureza concentrada e oligopolística das indústrias onde pontificam as EMN está na origem da consideração do IDE como um fenómeno de reacção oligopolística. Hymer, Rowthorn e Lanteri – citados por Guerra (1990: 66-69) – explicam o IDE americano na Europa na década de 60, o IDE intraeuropeu na década seguinte e os recentes investimentos europeus nos EUA, como um processo dinâmico de ruptura/restabelecimento dos equilíbrios oligopolísticos internacionais.

A crítica mais comum é a incapacidade da teoria em explicar o IDE inicial que origina o IDE como reacção.

## *Anos 70: contributos da teoria da empresa*

Na década de 70, a análise teórica das EMN evolui com a incorporação de contributos da teoria da empresa. A EMN é lida como uma organização que internaliza operações em diferentes espaços nacionais. A produção internacional é explicada pelas vantagens da internalização sobre o livre funcionamento dos mercados de factores e produtos finais.

Se, até finais dos anos 60, a hipervalorização das disparidades / vantagens nacionais, e da estrutura de mercado, excluiu a empresa das explicações das determinantes da troca e do IDE, ocorre agora o oposto, ao se hipervalorizar a vantagem competitiva da empresa e da sua internalização na explicação do comércio internacional.

Com o destaque dado à teoria da internalização, a eficiência relativa das transacções – internalizadas versus externalizadas – ocupa o centro da análise.

## *Teorias da empresa*

A teoria neoclássica considera a empresa como uma *black box*, atomística, sem poder de mercado e, como tal, dissolvida na concorrência perfeita. As teorias da concorrência imperfeita introduzem realismo na teoria da empresa, mas não rompem com a visão neoclássica.

O enfoque que predomina nas teorias das EMN que emanam da organização industrial é o de a internacionalização ocorrer como resposta aos estímulos da envolvente, portanto, como reacção.

## *As teorias managerial e behaviorista*

Nas décadas de 30 e 40 houve uma polémica sobre o comportamento da empresa marginalista (Guerra, 1990: 77-78; Fontoura, 1997: 45), na qual a teoria neoclássica da empresa foi criticada. O resultado foi o surgimento das teorias *managerial* e *behaviorista* da empresa, que dão mais atenção à empresa e menos ao mercado.

Os neoclássicos não separam as figuras de empresário e gestor. Ora, na teoria *managerial*, a empresa é vista como uma coligação de interesses, potencialmente conflituais, entre indivíduos ou grupos.

Para esta teoria concorreu o surgimento da figura da sociedade por acções, onde



gestão e propriedade estão separadas. Em resultado, o gestor tem um papel central no processo de decisão, se bem que com respeito por um nível mínimo de lucros.

Guerra comenta que esta teoria é uma extensão da teoria neoclássica da empresa; face a esta, a teoria *managerial* separa propriedade e controlo e explora a discricionariedade dos gestores na formulação de objectivos consentâneos com a função da sua utilidade. Mas não rompe com a racionalidade global: os gestores continuam fiéis ao princípio da maximização de um objectivo.

A teoria *behaviorista* rompe com o princípio da racionalidade global e concebe a empresa como uma organização complexa e multiobjectivos, uma coligação de grupos com interesses conflituais. Ao propor uma racionalidade limitada, sugere que os indivíduos, os grupos e as organizações têm uma capacidade limitada para resolver problemas complexos.

### *A teoria da internalização*

Esta teoria, construída por Coase, é uma das mais fortes contribuições para a explicação do envolvimento externo das empresas, em geral, e do IDE em particular. Em termos simples, pode dizer-se que assenta no entendimento de que empresa e mercado são formas alternativas de organização da produção.

Também designada por economia dos custos de transacção, esta teoria sustenta a superioridade da empresa sobre o mercado. Assim, a empresa e o seu crescimento resultam de uma progressiva internalização das transacções que, na ausência de falhas de mercado, seriam realizadas por este.

Vale dizer que pelos pressupostos das teorias tradicionais do comércio não haveria lugar para as EMN. As imperfeições de mercado são, assim, o ponto de partida da teoria da vantagem específica/comparativa das EMN.

Nos pressupostos das teorias do comércio os parceiros são os países, que têm uma qualquer vantagem comparativa, comum a todas as suas empresas. Só que quando o objecto é a empresa a vantagem muda – passa da comparativa para a competitiva. Guerra (1990: 106) entende que esta é a expressão microeconómica da vantagem comparativa macroeconómica do seu país.

Já se disse que as teorias tradicionais do comércio dissolvem as empresas na concorrência perfeita. Acontece que as trocas se fazem em mercados imperfeitos, nos

quais as empresas procuram a diferenciação – e protegê-la.

A utilização destas vantagens pode manifestar-se via exportação, licenciamento ou IDE. De forma breve, diga-se que sem barreiras ao comércio haverá exportação; com custos de transporte e barreiras pautais e não pautais, a EMN ganha com o IDE; o licenciamento fará sentido quando a transferência daqueles activos puder ser feita sem IDE ou filiais.

A procura da vantagem competitiva é característica da empresa moderna. Quando a utilização internalizada daquela se faz em vários espaços nacionais, em resposta a imperfeições do mercado, a EMN emerge.

Face a isto surge a questão: a EMN, através do IDE, aumenta a eficiência da afectação de recursos ou diminui a competição? A resposta passa por saber que quanto mais intensiva em I&D é a indústria, mais incentivos há para as trocas se realizarem no espaço interno das EMN.

Por outro lado, e apesar das particularidades dos países, as EMN respectivas distribuem-se pelos mesmos sectores de actividade. Isto permite supor que o IDE, além de ter características de investimento cruzado, é em grande parte intraindustrial. Logo, como muito do comércio entre países industrializados é intraindustrial, e as EMN estão no centro deste comércio, está-se perante o comércio intrafirma.

Em termos de insuficiências, a teoria da internalização não explica a opção pelo mercado estrangeiro para crescer (Letto-Gillies, citado por Fontoura, 1997: 47). Porém, Hymer diz que a teoria dos investimentos internacionais é parte da teoria da empresa e que esta vê o mercado como método inferior de troca; também Buckley e Casson defendem a ideia da ligação entre internalização e multinacionalização, conforme Mucchielli (1998: 218).

Mais do que isto, Ruigrok e van Tulder admitem (1998) que a crise na empresa nos anos 80 tenha conduzido ao declínio da internalização. As alianças empresariais perfilar-se-iam como método alternativo.

### *Pós-70: a necessidade de explicações gerais*

Com o surgimento de EMN japonesas e, inclusive, do Terceiro Mundo – que questionou a universalidade das "explicações americanas" –, a contestação das teorias tradicionais do comércio internacional – perante a multiplicidade das formas de

troca e do papel desempenhado pelas EMN – e o desenvolvimento das novas formas de investimento, surgem tentativas de explicação integrada das formas de envolvimento externo das empresas.

Destacam-se Dunning e Muchielli. Em comum têm o pressuposto de que as vantagens competitivas das empresas, de base microeconómica, são indissociáveis das condições macroeconómicas dos países.

### *O paradigma eclético de Dunning*

Dunning pretende construir um paradigma que dê conta da multiplicidade de actividade multinacional e IDE. Desta forma quer apresentar um quadro geral de análise que acomode várias teorias.

Na procura de um paradigma com esta ambição, Dunning começa por reabilitar (o termo é de Guerra, 1990: 145) as vantagens comparativas dos países.

Os pilares em que Dunning assenta o paradigma, e que determinam a internacionalização da empresa, são quatro (1995a: 79ss): a existência de uma vantagem específica – designado por O, de *Ownership advantage*; a vontade de internalizar, mais do que vender ou licenciar essa vantagem – designada por I; o interesse em estender a produção ao estrangeiro – como os países diferem há uns que atraem mais do que outros; é a vantagem ligada à localização, a L. Perante o cenário OLI, a empresa decide se avança para a produção no estrangeiro em função da estratégia de longo prazo.

E aqui entram as várias teorias: a da organização industrial explica a conveniência da posse de uma vantagem específica (O); a da internalização justifica a produção no estrangeiro para explorar esta vantagem (I); as do comércio e localização avançam as razões para a escolha dos países (L); por fim, as de estratégia tratam das reacções a configurações OLI particulares,

Conclusão: *The eclectic paradigm suggests that all forms of foreign production by all countries can be explained by reference to the above conditions. We have suggest that the eclectic paradigm offers the basis for a general explanation of international production.*

Os três tipos de vantagem (OLI), identificáveis e dotados de especificidades próprias, interactuam mas são sobredeterminados pelas vantagens específicas de cada país.

Assim, a emergência das EMN depende das características dos países de origem, em que se incluem política governamental e estruturas industriais. Já a escolha de países para o IDE depende da correlação das vantagens das empresas com os recursos destes, bem como de ligações preferenciais políticas, culturais e/ou económicas.

O ecletismo do paradigma é apontado como a sua força e a sua fraqueza. *To some, Dunning's eclectic theory has been accepted as the most useful theoretical framework; to others, however, it is regarded as being little more than a list of factors involved in the internationalization process* (Nilsson, 1996: 1).

Fontoura (1997: 49) cita Ietto-Gillies para apontar que *esta teoria tem sido considerada descritiva e pouco relevante no que se refere à capacidade explicativa*, apesar de que *Dunning e os seus adeptos valorizam a sua componente "sistémica" e natureza abrangente*.

Caves (1996: 5), por sua vez, baseia-se em Rugman e Teece para considerar que a teoria eclética *it is controversial only as to its sufficiency to explain all MNEs' operations; it clearly lacks that sufficiency, as it does not apply to the cases of vertical and diversified MNEs*.

McDermott e Taggart (1993: 28-29) dizem que a teoria eclética é mais apropriada para investimentos de raiz do que para aquisições, quando são estas que lideram o IDE, e de dizer pouco sobre uma proporção crescente de IDE ser motivado pela aquisição de tecnologia.

Por sua parte, Guerra admite que um dos principais contributos de Dunning seja a teoria do ciclo de desenvolvimento do investimento. *The basic hypothesis of the concept is that, as a country develops, the configuration of the OLI advantages facing foreign-owned firms that might invest in that country and of its own firms that might invest overseas, changes*, explica o próprio (1995a: 88). Em substância, este ciclo consta de quatro fases. As extremas correspondem a uma situação de pré-industrialização e à de exportação de capitais, expoente de máximo desenvolvimento. O problema com esta lógica é que só parece existir para os países em vias de desenvolvimento e os NPI, com os quais, de resto, foi testada – como explicar a passagem dos EUA da condição de exportador para a de importador líquido de capitais?

Num outro registo, a propósito da teoria dos custos de transacção, Chesnais (1997: 106) afirma que *la seule position scientifiquement honnête est celle de Dunning*. Com isto questiona Williamson, o qual *ne fait pas mystère de ce que son but est de*

*montrer l'illégitimité théorique de l'action des autorités antitrust.* Aquela honestidade dever-se-ia a que, a partir do momento em que a imperfeição do mercado deixa de ser para a grande empresa, especialmente uma EMN, um parâmetro externo sobre o qual não teria influência mas, pelo contrário, uma situação que pode criar ou acentuar pela sua própria acção, esta empresa deve ser definida como tendo, além de vantagens específicas, uma gama de vantagens competitivas decorrentes do privilégio de se colocar fora do mercado e aumentar, assim, o seu poder de negociação.

### *A teoria sintética de Muchielli*

Mucchielli critica as abordagens anteriores. Por junto, diz que *parlent souvent d'une dichotomie forte entre la hiérarchie d'un côté et le marché de l'autre. La réalité est beaucoup plus complexe que cela, puisqu'il existe une multitude d'organisations «intermédiaires» dans les relations entre entreprises* (1998: 231). No caso de Dunning critica a redução da explicação das novas formas de investimento à eficiência dos mercados quando o crescimento das estratégias de aliança e cooperação internacional implica que se considere a estratégia global de cada empresa e a relação que as empresas estabelecem entre si (conforme Fontoura, 1997: 50).

No início da década (Mucchielli, 1991) observa a mudança da prática das EMN de criação de filiais, com domínio total ou maioritário do capital, para novas formas de IDE, como acordos de cooperação, cruzamento de participações ou filiais comuns. Estes novas formas concentram-se nas indústrias de alta tecnologia – electrónica, informática, aeroespacial – ou maduras, mas em fase de renovação tecnológica, como o automóvel. A partilha de custos de I&D é a razão principal.

Em relação à forma como as teorias viram a novidade, Muchielli entende que poucas a encaixaram e as que o fizeram não convencem. Daqui que se centre no desenvolvimento da teoria eclética.

A sua contribuição é a criação de uma matriz que acrescenta a hipótese "aliança/cooperação" à trilogia "exportação/licenciamento/IDE" do paradigma OLI. Cada membro da trilogia, recorde-se, era função da combinação das vantagens: exportação se a EMN só possuísse O; venda de licença se também possuísse I; e IDE se fizesse o pleno.

Mucchielli desenvolve a proposta de Dunning com o conceito de vantagem estratégica. Esta ocorre quando duas ou mais empresas se coligam e por esse simples facto dissuadem a concorrência de fazer o que quer que seja, mesmo que esta estivesse,

até à coligação, na liderança. A dissuasão é a base da vantagem estratégica, superior ao mero ganho de coligação.

A simultaneidade das três vantagens – a competitiva da EMN, a comparativa do país de acolhimento e a estratégica – provoca/justifica a opção pela cooperação internacional em detrimento de IDE, exportação ou licenciamento. *Bien que cette grille d'analyse demeure naive, comparée à la réalité complexe, elle peut sembler adéquate pour réintégrer les analyses en termes de stratégies industrielles, trop souvent laissés de côté par les approches traditionnelles de la firme multinationale...* (1991: 32).

A crítica que Guerra faz à teoria de Muchielli é a da aparente incapacidade de explicar o IDE intraindustrial num contexto bilateral.

*Dunning revisita o paradigma OLI*

Dunning reconhece (1995a: 91), que *there remain many unresolved issues in international business that require attention*, como alianças, redes e gestão estratégica.

O fundamental, porém, está na inovação, que estrutura o sistema de produção e provoca a cooperação empresarial. Uma vantagem específica pode ser menos importante do que participar em redes e alianças.

**143 Investimento de carteira**

As relações monetárias internacionais mudaram. De um sistema monetário internacional dirigido pelos governos passou-se alegadamente para uma regulação feita pelos mercados à escala mundial. Adda (1997a) fala inclusive da vingança do mercado sobre o político e o social.

A mobilidade internacional do capital, aferida pelo investimento de carteira, atinge uma dimensão e ocorre a uma velocidade nunca vistas (quadro 13).

| Quadro<br>13 | Movimentos internacionais de capitais,<br>1976-1993 (médias anuais) |           |           |       |       |       |
|--------------|---|-----------|-----------|-------|-------|-------|
|              | 1976-1980   | 1981-1985 | 1985-1990 | 1991  | 1992  | 1993  |
| IDE          | 39,5  | 43,0      | 162,8     | 184,5 | 173,5 | 173,4 |
| IC           | 26,2  | 76,6      | 215,4     | 339,7 | 325,9 | 620,5 |

Valores em milhões de USD. Médias anuais. Valores em mil milhões de dólares. Fonte: Phlion (1996: 15).

É frequente estabelecer-se uma relação entre as verbas do comércio internacional e as do mercado de capitais de 1 para 40 (Allégret, 1997; Echinard, 1997), para 50 (Phlion, 1997); para 90 (Chesnais, 1998) – em 1980, diz este, era 1 para 9. Relembra ainda que, em 1970, o volume mundial das transacções diárias no mercado cambial foi de 10 mil milhões de dólares, que passou para 75 mil milhões em 1980, para 500 mil milhões em 1990 e 1800 mil milhões em 1997. Acrescenta que 80% das transacções respeitam a aplicações que duram 48 horas. Os lucros obtidos são volumosos: o Citibank declarou ao *Financial Times* ter obtido 552 milhões de dólares de lucro no mercado cambial só no primeiro semestre de 1997.

A importância ganha por estes fluxos é ilustrada por Allégret (1997):

- entre 1973-1978 e 1989-1992, as saídas brutas de capitais foram multiplicadas por oito e passaram de 154,5 mil milhões de dólares para 1240,6 mil milhões e o investimento de carteira foi multiplicado por 21 (o *quadro 14* sublinha esta importância crescente dos mercados financeiros);
- o montante bruto de acções detidas por estrangeiros passou de 800 mil milhões de dólares em 1986 para 1300 mil milhões de dólares em 1991, considerados EUA, Europa e Japão; os activos negociáveis detidos por estrangeiros valem 2500 mil milhões de dólares;
- as transacções diárias nos mercados de câmbios aumentaram muito desde o fim dos anos 80. Em Abril de 1995, o volume total de trocas elevou-se a 1230 mil milhões de dólares, segundo o BPI, mais de 50% em relação a Abril de 1992. Isto significa que uma transacção comercial origina múltiplas operações cambiais destinadas à protecção contra os riscos e, por outro lado, que parte importante destas transacções se deve a motivações financeiras, sem contrapartida comercial.

Bourguinat (1998), porém, secundariza aquela relação e estes números (31). Em vez dos valores foca o modo de funcionamento deste mercado, que tem o seu melhor na transmissão internacional da poupança e o reverso no risco de desestabilização das economias.

| Quadro 14 | Transacções internacionais de obrigações e acções em % do PIB, 1980-1995 |       |       |
|-----------|--|-------|-------|
|           | 1980   | 1990  | 1995  |
| EUA       | 9,0  | 89,0  | 135,5 |
| Japão     | 7,7  | 120,0 | 65,7  |
| Alemanha  | 7,5  | 57,3  | 168,3 |
| França    | ND   | 53,6  | 178,2 |
| Itália    | 1,1  | 26,6  | 250,9 |
| Canadá    | 9,6  | 64,4  | 192,0 |

ND - Não disponível. Fonte: Balder Jr. (1997: 37).

As causas desta novidade (32) e evolução são técnicas e políticas. Os 3D – desintermediação, desregulamentação e descompartimentação –, isto é, as novas regras, explicam em muito as primeiras.

A desintermediação permite o recurso directo aos mercados financeiros para investimentos e empréstimos.

A descompartimentação corresponde à abolição das fronteiras entre mercados; mas também dentro de cada mercado: monetário (dinheiro a curto prazo), financeiro (capitais a prazo maior), cambial (troca de moedas), a prazo. Investidores ou credores procuram o melhor rendimento e passam de um título para outro, de uma moeda para outra, de um processo de cobertura para outro: de obrigação em francos para obrigação em dólares, da acção à opção, da opção ao futuro... Por fim, estes mercados particulares tornam-se sub-conjuntos de um mercado financeiro global, duplamente unido pelo lugar – as praças do Extremo-Oriente, Europa e América do Norte estão em ligação permanente graças às redes modernas de comunicação – e pelo tempo. O mercado do dinheiro funciona em contínuo, 24 horas sobre 24.

A desregulamentação é a liberalização dos movimentos e mercados cambiais, para uma maior liquidez e mobilidade internacional dos capitais.

A determinante principal, porém, é de ordem política. Como começaram os 3D? Depois da crise de 1929, as actividades financeiras e os movimentos de capitais foram alvo de regulamentações e limitações várias. Desde então, os governos controlaram os fluxos de capitais. Estes não eram livres. Inclusive, nos anos 60 os EUA reforçaram as barreiras à saída de capital (33); este mesmo objectivo era o da legislação alemã no início da década de 70. Recorde-se que Tobin propôs taxar os movimentos de capitais especulativos em 1972. Até 1979 os estrangeiros não podiam possuir activos japoneses.

A diluição do controlo dos movimentos de capitais intensifica-se com o fim dos câmbios fixos em 1973, devido à recusa dos EUA em reduzir o crescimento para diminuir o défice externo. A consequência deste défice era a circulação internacional de uma quantidade cada vez maior de dólares, que questionava a capacidade do banco central assegurar a sua troca por ouro na base dos acordos de Bretton Woods – 35 dólares por onça. Em vez de reduzirem o consumo, os EUA desvalorizaram o dólar em 1971 e acabaram com o sistema de Bretton Woods.



No fim dos anos 70, princípio da década de 80, os EUA reforçam o movimento de liberalização da circulação dos capitais para atrair capitais externos que financiassem o déficit orçamental resultante do aumento das despesas militares. Esta atitude é seguida pelo Reino Unido, continua no Japão em 1983-84 e chega à Europa com o mercado único de 1992.

O endividamento público foi a gota de água que fez transbordar o sistema – conduziu à liberalização do movimento de capitais e à passagem da capacidade de estabelecimento do nível das taxas de juro de longo prazo dos Estados para os credores.

Piot (1995: 72) recorda: *Les années 80 se caractérisent par une flambée des besoins de financement des États et des administrations publiques des pays de l'OCDE*. A dívida do Estado norte-americano, então a maior do mundo (40% da dívida pública mundial, segundo Chesnais, 1997: 36), passa de 322 mil milhões de dólares em 1970 para 906 mil milhões em 1980 – e 4061 mil milhões em 1992.

Os anos 70 são anos de recuo das políticas keynesianas. Para mais a inflação está descontrolada, por causa dos choques petrolíferos, a que se junta no caso dos EUA a guerra do Vietname. São tempos de estagflação. Em 1979 ocorre uma mudança radical de orientação nas políticas económicas (Phlion, 1996: 14), com a prioridade a ser dada à luta contra a inflação (34).

O alargamento das fontes de financiamento aproveitou aos Estados da OCDE, às EMN e aos investidores institucionais. Chesnais (1997: 63) sustenta que *pour les gouvernements des pays industrialisés, la titrisation de la dette publique a représenté le moyen de desserrer la contrainte budgétaire et de résoudre momentanément la crise fiscale de l'État*.

Entretanto os PVD, incapazes de honrar as dívidas, pela conjugação da crise petrolífera, da valorização do dólar e do aumento da taxa de juro, ficavam sujeitos aos programas de ajustamento estrutural do FMI.

### *A submissão dos governos aos mercados*

Nesta mudança de regras do jogo, Emmerich (1996) vê a semente da acusação de que os mercados financeiros mandam na economia mundial: *La fiction de la dépossession des États relève-t-elle beaucoup plus de la mythologie diabolisante des marchés que de la réalité. Il est beaucoup plus juste de parler de transferts de souveraineté réalisés par les États au profit des marchés en pleine connaissance de cause* (p. 25).

Em todo o caso, o poder dos mercados é relativo. Há governos que os derrotam. Os EUA não têm problemas com o dólar; a Alemanha também não. Na Ásia, a China mantém-se imune à crise asiática por controlar o movimento de capitais. Estes não são Estados submetidos. Mais, os EUA até serão beneficiários, se não mesmo promotores, da nova ordem financeira mundial (Fischer, 1998; Chesnais, 1997).

Bhagwati (1998) entende que *the claims of enormous benefits from free capital mobility are not persuasive, the myth to the contrary has been created by what one might christen the Wall Street – Treasury complex* (p. 7), *the idea and the ideology of free trade and its benefits have, in effect, been hijacked by the proponents of capital mobility* e a situação, *as always, reflects ideology and interest – that is, lobbies* (p. 11). Depois de dizer que as firmas de Wall Street têm interesse num mundo onde o capital se mova livremente, porque alargam as possibilidades de lucros, Bhagwati identifica um *powerful networking of like-minded luminaries among the powerful institutions – Wall Street, the Treasury Department, the State Department, the IMF, and the World Bank most prominent among them* (p.11-12).

Também Nair (1997a: 65) se faz eco desta visão, ao citar K. Philips, (que) *parle d'une "collaboration sans précédent entre Washington et Wall Street" qui fait que "les marchés financiers bénéficient d'un favoritisme du gouvernement fédéral sans précédent"*.

A par da cedência do poder de decisão por parte dos Estados – que não respeita a todos, como se viu – aumentou a mobilidade dos capitais, bem como se tornou banal a possibilidade de passar, depressa, de uma aplicação para outra. O resultado foi a instabilidade. Recordem-se a crise bancária latino-americana de 1982, quando o México, seguido pela Argentina e o Brasil, cessou o pagamento da dívida externa, o *crash* bolsista de Wall Street de 1987, com uma réplica menor em 1989, a crise do sistema monetário europeu de 1992-1993, a crise do mercado obrigacionista dos EUA em 1994, ano em que o peso mexicano se afunda e, por fim, a situação actual iniciada (acelerada? –localiza-se o início dos problemas em 1994 com a desvalorização do iuan...) em 1997 com a desvalorização do bath. Como corolário, defende-se (Krugman, 1998c; Unctad, 1998) o restabelecimento do controlo do movimento de capitais, o que a Malásia instituiu em 31 de Agosto de 1998 (ver Krugman, 1998d).

As novas regras (menos regras e mais favoráveis à circulação de capitais) são acompanhadas por novos produtos, novos actores e novos mercados.

Por novos produtos, designam-se os derivados. Estes consistem em contratos de transacções futuras. Isto é, podem realizar-se ou não. A lógica consiste na cobertura

de riscos (*hedging*), associados a variações nas taxas de juro e/ou de câmbios e nos preços de produtos e matérias-primas, mas também pode decorrer de estratégias de especulação ou arbitragem. Futuros, opções e *swaps* são alguns dos instrumentos. A alavancagem – negociar montantes n vezes superior ao montante disponível – dá-lhes uma força imensa. Números da International Swaps and Derivatives Association revelam uma evolução do valor coberto por estes contratos de 4449,4 mil milhões de dólares em 1991 para 28.733,4 mil milhões no final do primeiro semestre de 1997, dos quais 22.115 mil milhões relativos a contratos sobre taxas de juro.

Outra novidade é o investidor institucional. Nascido da profissionalização da gestão de poupanças, este investidor, designadamente fundos de pensões e outros agentes financeiros, como bancos e seguradoras, gere grandes quantidades de dinheiro, por norma sob a forma de fundos de investimento. O quadro 15 evidencia a sua dimensão.

| Quadro 15              | Dimensão da carteira global dos fundos de investimento, 1988 - 1993 |       |
|------------------------|---|-------|
|                        | 1988  | 1993  |
| Fundos de pensão       | 3 900   | 6 900 |
| Fundos de investimento | 1 800   | 3 000 |
| Total                  | 5 700   | 9 900 |

Valores em mil milhões de dólares. Fonte: Philon (1997: 15).

Apesar de investir essencialmente no país de origem (36), este investidor tem um grande poder condicionador. Mencione-se o já *case study* de Soros que levou à saída da libra do sistema monetário europeu.

O quadro 16 mostra a preferência destes investidores pelos títulos nacionais. A dívida pública dos países industrializados é o título com mais peso nos investi-

| Quadro 16                         | Parte dos títulos estrangeiros nas carteiras dos investidores institucionais, 1980-1993 |      |      |      |      |      |
|-----------------------------------|---|------|------|------|------|------|
|                                   | 1980  | 1988 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
| Fundos de pensões                 |   |      |      |      |      |      |
| Alemanha                          | ND  | 3,8  | 4,5  | 4,5  | 4,3  | 4,5  |
| Canadá                            | 4,1   | 5,3  | 5,8  | 8,5  | 10,2 | 10,3 |
| EUA                               | 0,7   | 2,7  | 4,2  | 4,1  | 4,6  | 5,7  |
| Japão                             | 0,5   | 6,3  | 7,2  | 8,4  | 8,4  | 9,0  |
| Reino Unido                       | 10,1  | 16,5 | 18,0 | 20,8 | 22,0 | 19,7 |
| Companhias de seguros — ramo vida |   |      |      |      |      |      |
| Alemanha                          | 0,6   | 0,6  | 1,0  | 1,0  | ND   | ND   |
| Canadá                            | 3,3   | 1,9  | 1,6  | 1,9  | 2,3  | 1,8  |
| EUA                               | 4,1   | 3,6  | 3,6  | 3,6  | 3,7  | ND   |
| Japão                             | 2,7   | 14,2 | 13,5 | 12,5 | 11,4 | 9,0  |
| Reino Unido                       | 5,5   | 9,5  | 10,8 | 12,4 | 12,7 | 11,6 |

Valores em percentagem. ND - Não disponível. Fonte: Chesnais (1997: 55).

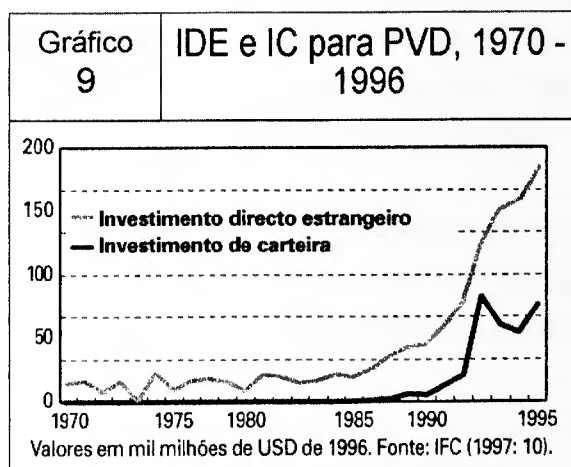
mentos feitos no estrangeiro.

E, por fim, a última novidade – a entrada de PVD no grupo dos destinatários destes fluxos. Fenómeno da década de 90, teve em 1993 o ponto de afirmação, conforme quadro 17 e gráfico 9. A percentagem destes mercados na capitalização bolsista mundial passou de 4% no fim de 1986 para cerca de 11% no fim de 1995.

| Quadro<br>17                     | Investimento de carteira (IC) e IDE<br>nos mercados emergentes, 1986-1995 |        |        |        |        |        |        |        |        |        |                          |
|----------------------------------|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------------------------|
|                                  | 1986  | 1987   | 1988   | 1989   | 1990   | 1991   | 1992   | 1993   | 1994   | 1995   | Média<br>(1986-<br>1995) |
| IC total economias emergentes    | 606   | 682    | 1 061  | 3 372  | 3 200  | 7 200  | 11 000 | 45 000 | 32 700 | 32 100 | 13 692                   |
| IDE total economias emergentes   | 16 445  | 24 163 | 28 833 | 29 977 | 33 732 | 41 323 | 50 374 | 73 133 | 87 023 | 99 669 | 48 467                   |
| IC na Ásia                       | 223   | 405    | 786    | 2 791  | 1 800  | 700    | 2 500  | 16 600 | 16 300 | 17 000 | 5 911                    |
| IDE na Ásia                      | 6 864   | 11 786 | 15 322 | 16 137 | 20 101 | 21 038 | 27 579 | 46 599 | 53 720 | 65 140 | 28 429                   |
| IC na África e Médio Oriente     | ND  | ND     | ND     | ND     | ND     | ND     | 100    | 200    | 1 000  | 5 100  | 1 600                    |
| IDE na África e Médio Oriente    | 3 073   | 3 763  | 3 612  | 5 363  | 4 621  | 4 728  | 4 788  | 6 602  | 7 467  | 7 125  | 5 114                    |
| IC na América Latina e Caraíbas  | ND  | 78     | 176    | 434    | 1 099  | 6 227  | 8 228  | 27 200 | 13 200 | 7 200  | 7 094                    |
| IDE na América Latina e Caraíbas | 6 515   | 8 588  | 9 837  | 8 416  | 8 898  | 15 362 | 17 695 | 19 455 | 25 302 | 26 558 | 14 663                   |
| IC na Europa e Ásia Central      | ND  | ND     | ND     | 70     | 235    | ND     | 100    | 1 000  | 2 300  | 2 800  | 929                      |
| IDE na Europa e Ásia Central     | -6  | 26     | 63     | 61     | 113    | 195    | 312    | 477    | 534    | 845    | 262                      |

Valores, líquidos, em milhões de USD; ND - Não disponível. Fonte: UNCTAD (1997: 274-275).

Fischer (1997) explica estes fluxos com as elevadas taxas de juro dos países de destino das aplicações (37), a liberalização dos movimentos de capitais tanto pelos países industrializados como por alguns PVD, o desenvolvimento e abertura dos mercados de capitais dos países de destino, a par da tendência de declínio das taxas de juro de longo prazo nos Estados industrializados e da emergência dos investidores institucionais.



No período 1992-1994 a concentração era a realidade: do lado dos países que receberam os fluxos, a Ásia acolheu 53%. Do lado dos investidores, predominavam EUA (35%), Japão (15%) e Reino Unido, com 11 por cento.

O impacto destes fluxos nos países de destino é importante. Já foram expressas preocupações pelos PVD quanto à volatilidade e aos efeitos nas taxas de câmbio.

A integração dos mercados financeiros implica que o capital financeiro se mova de forma livre e barata. Em 1988, apenas três mercados eram classificados pela IFC como livres quanto ao investimento de carteira nos títulos locais (Jordânia, Malásia e... Portugal). Em 1995 já eram 25.

O segundo factor, como dito, é a institucionalização das poupanças e investimentos nos países desenvolvidos. A Unctad estima que seguradoras, fundos de pensões e fundos mútuos de investimento façam a gestão de poupanças no valor de \$21 trilhões em 1993, quando a capitalização bolsista mundial era de \$14 trilhões.

Porém, o número que evidencia o poder dos investidores institucionais é este: *The average share of emerging market securities in institutional investor's portfolios is only around 1 per cent* (FMI, citado por Unctad, 1997: 114). Repete-se: 1(um) por cento.

A Unctad interrogava-se (1997: 118) sobre os potenciais efeitos negativos da volatilidade destes fluxos nos mercados emergentes: a liberalização aumenta a sua exposição a maiores graus de instabilidade de cotações ou a ataques especulativos, incluindo contágios potenciais de distúrbios originados em outros mercados? Existem políticas ou mecanismos para limitar a volatilidade potencial dos fluxos do investimento de carteira? As causas da volatilidade dos mercados bolsistas têm a ver com elementos internos ao mercado local ou com acontecimentos externos? Que distorções nas escolhas de investimento nos mercados emergentes podem resultar da pressão dos investidores institucionais para obter ganhos de capital? Que medidas podem ser tomadas para reduzir a instabilidade dos mercados bolsistas?

Um ano depois (1998: XI) respondia: *In the absence of global mechanisms for stabilizing capital flows, controls will remain an indispensable part of developing countries' armoury of measures for the purpose of protection against international financial instability ...*

## **15 Novo modelo de acumulação**

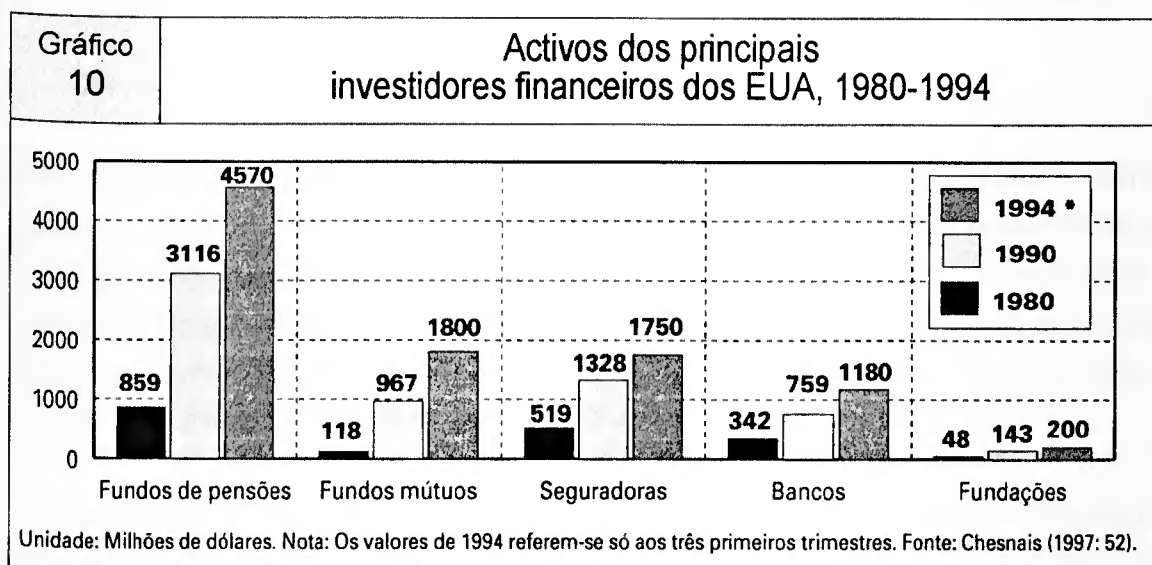
A predominância que a finança assume na economia mundial, em detrimento da indústria e alegadamente dos Estados, poderá induzir a imagem de um mercado, entidade abstracta, racionalizador de despesas e educador de comportamentos orçamentais, em especial cioso do controle da inflação.

A abstracção do conceito mercado é, contudo, recusada. Detectam-se, por outro lado, sinais de um novo modelo de acumulação de capital, onde a preocupação com a inflação é explicada pela defesa de interesses rentistas.

### Os rostos do mercado

Caves, Frankel e Jones (1993: 450), depois de afirmarem que *the size of the world exchange market has increased dramatically*, pormenorizam que *this "market" is really a loose network of banks and other financial institutions*.

Chesnais (1997) estima que *la personification des "marchés" n'est pas triviale* (p. 29) e que a expressão *marchés financiers* corresponde a um *terme impersonnel choisi pour désigner les investisseurs institutionnels facilement identifiables* (p. 57), isto é, instituições financeiras não bancárias: fundos de pensões, fundos de investimento colectivo e seguradoras.



Phlion (1996) explica que *sous le terme de marchés, on désigne les acteurs qui prennent les positions vendeuses ou acheteuses qui constituent l'offre et la demande journalière, et les institutions où s'effectue la confrontation de ces positions*. Acrescenta que *parmi les acteurs principaux, les investisseurs institutionnels jouent un rôle croissant depuis une dizaine d'années*.

De forma mais geral, Nair (1997a: 63-64) aponta o que entender ser *une oligarchie: une dizaine de grands réseaux financiers, des propriétaires de grands groupes industriels et quelques dizaines de milliers de "serveurs"* e identifica os ganhadores da situação: 1) *les cadres de la technoscience*; 2) *la technobureaucratie nationale et*

*internationale; 3) les P-DG des grandes banques et des grandes entreprises internationales; 4) les financiers; 5) les patrons des moyens de communication; 6) les réseaux de trafiquants nationaux et internationaux de drogue, d'armes, de main-d'oeuvre bon marché, de produits de contrebande, etc.; 7) les "bouffons du roi": stars de la télévision, sportifs, modistes, chefs de sectes religieuses très rentables: ceux qui s'enrichissent en divertissant l'élite et le peuple.*

Ou seja, os "mercados" correspondem a bancos e agentes financeiros não bancários, como fundos de investimento colectivo, sejam de pensões ou mútuos, e companhias de seguros, em particular do ramo vida.

A dimensão dos montantes que estes investidores institucionais gerem é de tal ordem que as suas decisões de investimento e desinvestimento condicionam as políticas macroeconómicas. Do facto de serem os fiéis depositários dos interesses rentistas contemporâneos resulta a procura permanente e incessante de aplicações lucrativas e uma preocupação fundamental com a inflação, prejudicial aos interesses representados.

### *Acumulação financeira*

Este predomínio da finança no investimento internacional, a sua lógica e efeitos estruturantes, conduziram Chesnais a considerar que *derrière le terme mondialisation se situe un mode spécifique d'accumulation (...) que je définis comme «mondialisé à dominante financière» et dont les États-Unis sont devenus le coeur, qui forme la substance de l'ordre libéral mondial actuel. C'est de lui que les observateurs ou les acteurs politiques parlent lorsqu'ils utilisent le terme «mondialisation»* (1997: 23).

Aglietta (1997: 438ss) também menciona um novo regime de crescimento decorrente do aumento da produtividade e da troca inter-geracional que ocorre a nível internacional. A intensificação da troca de trabalho qualificado dos Estados mais desenvolvidos por trabalho menos qualificado dos outros, tornada possível pela redução dos custos de transferência tecnológica, a par da troca da poupança da população activa envelhecida daqueles Estados pelos rendimentos futuros produzidos pela força de trabalho jovem dos NPI, altera a divisão internacional de trabalho. *Cette transformation de la division du travail à l'échelle de la planète est une source d'accumulation du capital qui fournit la matière d'un nouveau régime de croissance* (p. 439).

Neste regime de acumulação, o movimento de criação de riqueza diminuiu – Fitoussi diz que o que conta é ganhar quotas de mercado –, enquanto que as pretensões das classes possidentes sobre a partilha do rendimento nunca foram tão fortes,



nem os meios para as impôr tão fortes, afirma Chesnais.

Se as suas hipóteses estiverem certas, relativiza, então não é a revolução tecnológica que está em causa, mas as bases da acumulação. Assim, o fim do trabalho (Rifkin) é falsa questão. A verdadeira é a dos fundamentos políticos e sociais de um sistema que não cria nem reparte a riqueza de forma a satisfazer as necessidades elementares de dezenas de milhões de pessoas,

Mais do que ver a globalização como mito, Chesnais entende que nos últimos 20 anos aconteceram mudanças que não podem ser ignoradas, o que acontece quando apenas se diz que não há globalização ou que a situação de hoje é apenas a reposição dos níveis anteriores à I Guerra Mundial. É o caso das mudanças nas formas de organização e modos de gestão dos grupos e nas relações que estabelecem entre si; nas recomposições que ocorreram na valorização do capital – regionalização continental, novas formas de investimento, deslocalizações sem IDE –; nas mudanças tecnológicas que conduziram a modificações não negligenciáveis na identidade exacta dos países marginalizados nas trocas (ver Veltz, 1997a e 1997b).

A necessidade de uma aproximação sistémica é ainda justificada com as carências de análises, como as de Boyer e Adda. O primeiro, considera, não está errado quando diz que a globalização não explica as evoluções complexas, multiformes e contraditórias da política e economia mundiais desde os anos 60. Mas o excesso de níveis de regulação perde de vista as relações hierárquicas que fazem sistema. Pior é a perspectiva de Adda, para quem a mundialização resulta de uma tendência de fundo.

Ora, a finança e os mercados financeiros estão no topo do sistema. Logo, é a partir da esfera financeira que a unicidade internacional do modo de acumulação actual se constitui. Chesnais afirma que esta unicidade repousa sobre a existência de um mercado de câmbios mundial, a interconexão dos mercados bolsistas e sobretudo dos mercados obrigacionistas nacionais, e dos mecanismos de transferência internacional das riquezas, no coração dos quais se encontra a dívida pública dos países do terceiro mundo, mas também da OCDE. Uma das expressões desta unidade é a convergência das taxas de juro reais de longo prazo. É destes mecanismos que resulta a "autonomia" de que gozam os operadores – potentes porque concentrados (38) – perante a maioria dos governos.

A génese deste regime de acumulação é explicada por Chesnais tanto pela Economia como pela Política (39): *Les pièges de l'économicisme ne peuvent être déjoués que si l'on cherche à manier de façon simultanée les catégories de la science politi-*



que, des relations internationales et le mouvement de mise en valeur du capital (p. 33). A compreensão da génese e configuração do modo de acumulação mundializado de dominante financeira exige uma teoria do Estado que não reduza este a um reflexo do económico (40).

Enquanto uns defendem a queda do muro de Berlim como o momento fundador, Chesnais parece ser o mais determinado quanto à data-marco ao situar o ponto de partida não em 1989 (queda do muro), nem em 1991 (colapso do regime soviético), mas na passagem dos anos 70 para os 80. Por outras palavras, a globalização começou com a presidência de Reagan e a governação de Thatcher. Porque *c'est là que se situe le moment où les forces politiques les plus antisociales des pays de l'OCDE ont engagé le processus de libéralisation, de déréglementation et de privatisation* (1997: 34) (41).

Então, *par le biais de la libéralisation et de la déréglementation financières, et en raison de la place internationale inégalée de Wall Street et de la City... les gouvernements américains et britannique ont pu projeter les conséquences de la «révolution conservatrice» mondialement et créer les bases d'un régime d'accumulation à dominante financière* (1997: 34-35).

Esta é a base da ditadura dos credores (Fitoussi), a que acresce a arma do *rating* (42). Nota fraca dá não concessão de empréstimo ou juro mais alto.

A acumulação de riqueza de papel assente em *feelings* de operadores (*traders*), muitas das vezes desconhecedores dos *fundamentals*, decidindo no minuto em função das consequências estimadas das notícias, cotações e gráficos da Bloomberg e Reuters que passam em permanência no terminal instalado na sua mesa de trabalho na sala de *trading*, sem se cuidarem, conhecerem ou, sequer, preocuparem com as consequências sociais e económicas dos seus *feelings*, preocupados que estão apenas em seguir a manada (*herding behaviour*), o *benchmark*, o aludido Citibank, só pode ser interrompida e destruída por um *crash* bolsista.

Caso contrário estar-se-á perante uma *remake* da lei de Grisham, com o mau capitalismo a expulsar o bom, como diz Chesnais (p. 288). Este pede emprestada a Porter a expressão *short-termism*, para significar *les effets nocives exercés sur l'investissement productif, tant matériel qu'immatériel (R-D; formation), par les critères et les délais de valorisation très courtes imposés par les marchés financiers et souvent aggravés par l'entrée massive de fonds de pension dans la propriété du capital* (p. 295).

## 2 Enquadramento geo-estratégico

### 21 Mediterrâneo: a imanência do conflito

- Mediterráneo, «mar entre tierras», medi-terraneum, que decían los latinos... Porcel (1996)*  
 (...) *Méditerranée, mer ancienne qui depuis toujours faisait terrain de traversée, de lutte, d'amalgame, d'unification. Wallerstein (1991)*  
*Para el Mediterráneo y Europa, la guerra es el centro. Glucksman (1997)*  
*La Méditerranée n'a jamais été un lac de paix, sauf peut-être un siècle ou deux dans une très longue histoire, au temps de la Pax Romana. Buis (1987)*  
*La Méditerranée est le lieu d'antinomies économiques entre le nord et le sud, politique entre l'Europe et l'es États-Unis, civilisationnel entre l'Islam, le judaïsme et les diverses chrétientés, et la tradition laïque moderniste. Joxe (1997)*  
*"Circumstances have caused the Mediterranean Sea to play a greater part in the history of the world, both in a commercial and a military point of view, than any other sheet of water of the same size. Nation after nation has striven to control it, and the strife still goes on". Those words, written in 1890, were true in 1947 and are true today. Mustin (1998), ao citar Alfred T. Mahan*  
*Depuis le milieu des années 80, la Méditerranée suscite un engouement intellectuel et un intérêt politique, renforcés par la fin de l'ordre bipolaire et la guerre du Golfe, rarement observés jusque-là. Chérigui (1997)*  
*The end of the Cold War had little impact on defense spending. Sandler (1998)*  
*Given both the structural nature and the variety of potential conflicts we can deduct that conflicts are unavoidable in the Mediterranean and Middle East region. Arteaga (1993)*  
*Demographic trends and water needs are moving along an explosive scenario throughout the region. Yassin (1993)*  
*Le drame du Monde arabe ... c'est qu'il s'achemine à grands pas vers les limites de ses capacités de support de population. Lavergne (1993)*  
*When talking about security risks in the Mediterranean one notices that a major handicap is the lack of any common definition of 'security'. Biad (1997)*  
*La dimensión mediterránea de la seguridad europea ... no es una novedad de la posguerra fría ... pero es en el mundo de la posguerra fría y de la posguerra del Golfo donde ocupa un lugar destacado en la agenda europea. Barbé (1996)*  
*L'Europe et les États-Unis peuvent être amis et alliés et ne pas avoir ... les mêmes intérêts politiques, économiques et culturels; c'est particulièrement vrai en Méditerranée et dans le monde arabe. Balta (1997)*  
*A cooperative security regime in the Mediterranean must primarily be based on a politico-strategic agreement between Europe and the United States. Jean (1997)*  
*After World War II the dominant Mediterranean power was clearly the United States ... the Mediterranean region will grow, not diminish, in importance, and its security will be enhanced markedly if there is a clear political commitment from the United States that it will remain a Mediterranean power militarily and a Mediterranean player politically in the coming decade. Nimetz (s/d)*  
*L'importance des États-Unis en Méditerranée est totale. C'est peu de dire qu'ils y font la pluie et le bon temps. Jobert (1996)*  
*...loin de Dieu et près de la VIème flotte... Courlet e Laganier (1984)*

O Mediterrâneo – *Mediterraneus*, assim chamado *porque se dilata até ao oriente pelo meio da terra, separando a Europa, a África e a Ásia*, conforme Isidoro de Sevilha (Jabouille, 1996: 11) – é um imenso tabuleiro de xadrez. No seu quadriculado, reordenado em quatro sub-conjuntos – Magrebe, Médio Oriente, Grécia/Turquia e Balcãs –, desenrolam-se muitas batalhas. Descobertas recentes de hidrocarbonetos na Ásia Central empurram os seus limites para os mares Negro e Cáspio e acrescentam 2000 quilómetros de tensão aos 4000 existentes (Lacoste, 1998). Raro é o Estado não envolvido em qualquer disputa. Desde sempre mar de impérios – Romano, Árabe, Otomano, Britânico, Francês, Americano –, é palco de confrontos próprios e alheios.

O bombardeamento da Sérvia é o exemplo mais recente; a guerra do Golfo, o de maior projecção internacional; o conflito israelo-árabe, um dos mais marcantes. Em fundo está a energia – e a diversidade cultural, económica, política, religiosa. E já se perfila outra causa de conflitos: a água (Al-Kattan, 1998; Benblidia, Margat e Vallée, 1998; Magrinho, 1998; Balta, 1997; Marquina, 1997; Field, 1994; Lavergne, 1993; Yassin, 1993) (43).

O fim do conflito Este-Oeste reorganizou o espaço mediterrânico. O antagonismo EUA-URSS deixou de estruturar relações e alinhamentos. Os EUA ficaram como líder regional absoluto. Os conflitos (próprios) antigos regressaram (44). Ganharam relevo os aspectos ligados à economia tal como, em contrapartida, o interesse ocidental – sem inimigo a Leste – pelos PSEM como fonte de instabilidade e ameaça.

Para ilustrar a instabilidade endémica, inter- e intra-estatal, recorde-se:

- o Iraque;
- Israel: aliado problemático dos EUA; dividido internamente; teve guerras com todos os vizinhos, já bombardeou Tunísia e Iraque; está em tensão com Síria, Líbano e Autoridade Palestiniana;
- a Turquia: a braços com os islamistas; irritada com a UE por ter sido excluída da listagem do alargamento e com a Itália por ter dado guarida a Oçalan, líder do PKK (45), antes de ser preso no Quénia, alegadamente com a colaboração de EUA e Israel; conflito com a Grécia, que se projecta sobre Chipre; problemas com Síria e Iraque, por causa de água e curdos;
- o Irão: reconciliação com o Ocidente (46); tensão com Afeganistão;
- os Balcãs, tradicional zona de instabilidade: mais uma guerra, que culmina a desagregação jugoslava; pressão migratória sobre a UE, de que a Albânia tem sido exemplo recorrente; porta de entrada de droga na Europa;

- o Egipto: acusa o Sudão de armar e apoiar a oposição islamista, e Londres de acolher dirigentes oposicionistas (47);
- a Líbia;
- a Argélia;
- o Saara Ocidental;
- Ceuta e Melilla;
- Gibraltar.

Estes conflitos podem classificar-se em herdados do passado – israelo-árabe; ex-Jugoslávia; étnico-religiosos – e típicos da segunda metade do século XX: territoriais, decorrentes da descolonização; comunitários; minorias; instrumentalização do Islão para fins políticos (48); direitos do Homem; disparidades económicas; demografia e emigração; hidrocarbonetos; rivalidade Europa-EUA (Balta, 1997).

Pelo impacto que sofre destes conflitos, o Mediterrâneo volta a ser o *mare nostrum*, o centro do mundo que foi para quem vivia no espaço do império romano (Gras, 1998; Duby, 1997). É esta conflitualidade que permite a sua leitura integrada (Glucksman, 1997). *Centro cultural polissémico* (Jabouille, 1996: 15), o *Mediterrâneo só tem unidade pelo movimento dos homens* (Braudel, 1995: 310).

Mais do que o diálogo de culturas, é a segurança que estrutura relações (Clayton, 1999; Massoulié, 1999; Mustin, 1998; Nimetz, s/d).

Nair (1996b: 11) é sintomático: *El Mediterráneo no ha sido nunca un espacio de franca convivencia*. E, acrescenta, suspeita-se que não o venha a ser: *El Mediterráneo como voluntad de solidaridad no existe. Es una zona de fracturas muy profundas – económicas, políticas, sociales, culturales, religiosas – que con toda seguridad van a acentuarse en los próximos años y a provocar tensiones y conflictos difícilmente controlables por los Estados de ambas orillas* (p. 13). Esta previsão de aumento dos conflitos decorre do carácter estrutural destes (Fuller e Lesser, 1997; Marquina, 1997; Comissão Europeia, 1995; Arteaga, 1993; Lavergne, 1993): disparidade Norte-Sul; demografia; desemprego; migrações; desertificação; água; liderança regional; esgotamento de modelos de representação política; ausência de estruturas de cooperação e segurança (49) (50).

E eis a questão: como tratar os conflitos no Mediterrâneo? Pergunta velha de séculos, UE e EUA divergem na resposta. *El Mediterráneo es mucho más que el Mediterráneo europeo* (Porcel, 1996: 416). E os europeus não são os que mais pesam.

A divergência radica na diferença de perspectiva. Para os europeus a visão é *vertical*: olham para baixo e vêem os vizinhos PTM; para os norte-americanos é *horizontal*: de Marrocos até ao Golfo (51), com prolongamento até à Ásia Central – a região MENA passa a CAMENA.

Estas diferenças repetem-se na definição do conceito segurança. Para os EUA é *hard*, político-estratégico (Nimetz, s/d); para a UE é *soft*, socio-económico. Os primeiros privilegiam o processo israelo-árabe e o Golfo, os segundos preocupam-se com o Magrebe.

Para os EUA, o argumento militar é o eleito para conter a ameaça que o radicalismo árabe e islâmico representa para Israel e o acesso ao petróleo; para a UE, a ameaça principal vem da imigração, fruto da conjugação de um crescimento demográfico descontrolado e uma economia incapaz, pelo que procura fomentar a fixação das populações dos PTM através de instrumentos económicos (52).

A divisão ocidental é exemplificada pelas exclusões mútuas: os europeus não deixaram os EUA participar na conferência de Barcelona; e os EUA têm o monopólio da intermediação no processo de paz israelo-árabe (53).

Ambas as abordagens são insuficientes, porque parcelares, em termos de geografia e instrumentos, e marginalizadoras dos interesses dos PTM (54).

A concepção da segurança centrada no aspecto militar ignora problemas de natureza diferente – mas que afectam e condicionam a estabilidade dos Estados da margem sul –, como desemprego, sub-desenvolvimento, demografia, desequilíbrios sociais, ambiente e dívida.

Por sua vez, a preocupação com o desnível de desenvolvimento entre a margem norte e a sul do Mediterrâneo é recente, interessada: *Il y a quelques années ces problèmes étaient jugées comme une affaire purement domestique propre à chaque pays concerné et en tout cas sujet lointain pour l'Europe* (Mohand ou Ahmed, 1993: 17). Em todo o caso, a abordagem económica sofre da mesma redução analítica, uma vez que os problemas dos PTM não se resolvem apenas com dinheiro.

Lugar então para a expressão *sécurité contextuelle*, com que se designa *le rap-*

*port évident entre la problématique de la sécurité et le contexte politique, économique et social* (Vasconcelos, 1996: 7).

Instalar um regime de segurança cooperativa no Mediterrâneo parece, pois, depender de um entendimento prévio entre UE e EUA quanto à política e estratégia para o Mediterrâneo. Acontece que o interessado é a UE. Os EUA não precisam do acordo para expressar ou definir políticas. Não é que o acordo elevasse a posição negocial da UE, mas a sua inexistência é o reconhecimento da secundarização desta e do predomínio dos interesses americanos (Nair, 1999; Perthes, 1998; Joxe, 1997). Tem sido assim desde o fim da II Guerra Mundial. Recorde-se que a Doutrina Truman nasceu destinada ao Mediterrâneo (Rossides, 1998), em particular para conter a ameaça soviética sobre a Grécia, em 1946-47. Doutrina que viria a estar na raiz no Plano Marshall, da NATO e da própria CEE.

Não parece, contudo, que os EUA estejam dispostos a ceder parcelas de poder aos europeus. Os ataques de hoje à Sérvia, como os de ontem ao Iraque, Irão, Líbia, Sudão ou Síria, muitas das vezes isolados ou apenas com o apoio do Reino Unido – tanto da conservadora Thatcher como do trabalhista Blair –, bem como as mediações (Israel/Egipto, Israel/OLP, Grécia/Turquia, Marrocos/Polisário, Jugoslávia/Albânia/Kosovo) mostram quem manda no Mediterrâneo (55). A Europa pode seguir – e pagar (56).

Sem considerar, porém, as necessidades dos PTM, este entendimento – se acaso se verificasse – não garantirá nada. Vale dizer que haverá segurança colectiva quando o paradigma for o da convergência de interesses (57). Até lá a própria definição da agenda de discussões pode indiciar a orientação destas. Colocar o islamismo, o terrorismo, a proliferação de armas de destruição massiva – parte importante das quais fornecida pelo Ocidente – ou um regime de redução e controlo de armas como eixo central de tal convergência é redutor.

Os árabes, da sua parte, gostariam que a discussão incluísse demografia, preço do petróleo, água, dívida, radicalismo (nacionalista e religioso), terrorismo e armas de destruição massiva – alusão directa a Israel – e que a segurança não fosse reduzida apenas à dimensão militar, mas que também considerasse as dimensões política e económica (Sehimi, 1995).

A convergência de interesses depende, porém, da evolução do conflito israelo-árabe. Certo é que não está no horizonte a convergência entre europeus e americanos e entre estes dois e os árabes – e estes tinham de se pôr de acordo entre si.

Assim, e por enquanto, *speaking of security in the Mediterranean without mentioning the United States is like speaking of omelets without mentioning eggs* (Jean, 1997: 57).

Certo também o facto de que foi a partir de avanços no processo de paz israelo-árabe – Madrid 1991 – que se avançou para iniciativas de carácter económico: as cimeiras MENA, inauguradas em Outubro de 1994, em Casablanca, por iniciativa dos EUA, e a Conferência Euromediterrânica de Barcelona, promovida pela UE em Novembro de 1995.

## 22 União Europeia: A impossível política mediterrânica

*Cette région (o Mediterrâneo) ne semble pas faire partir des priorités de la Communauté.*

**Chagnollaud e Ravenel (1993)**

*Europe's Mediterranean policy has for a long time – let us be honest – rather unambitious...*

**Deus Pinheiro (1995)**

*... until now there has been no Mediterranean policy in the European Union. There have been links between the European Union and some areas of the southern Mediterranean... between some regions and France, and in particular the maintenance of relations between France and the Maghreb.* **Gasoliba (1995)**

*Pourquoi y aurai-t-il une politique méditerranéenne commune lorsque les divers composants de l'Europe ont des intérêts différents et portent une attention différente à ces régions?*

**Cheysson (1993)**

*La guerre du Golfe, relayée par l'aggravation de la situation algérienne, a servi d'électrochoc. illustrant les risques potentiels qu'une marginalisation accrue de la Méditerranée ferait planer sur la sécurité de l'Europe.* **Chartouni-Dubarry (1997)**

*(A Declaração de Barcelona) ... l'acte fondateur de la Méditerranée du XXI<sup>e</sup> siècle.* **Balta (1997)**

*La Declaración de Barcelona se ha convertido en un punto de referencia. Su existencia, de entrada, no ha cambiado nada.* **Barbé (1996)**

*In fact, despite all efforts, the Europe-Mediterranean partnership currently seems a mere declaration of intents and a largely symbolic initiative.* **Jean (1997)**

*Le processus de Barcelone n'a pu se maintenir en vie que par miracle.* **Manuel Marín (1999).**  
*Europe, 7389, 23 Janeiro)*

O principal objectivo da política mediterrânica consiste no estabelecimento da paz e da estabilidade na região. **Comissão Europeia (1995)**

*Le sud méditerranéen n'est pas une zone de calme.* **Jobert (1996)**

Aceitar o mundo árabe como parceiro comercial e sócio no desenvolvimento é a melhor forma de evitar encontrá-lo no campo de batalha. E, se isso não chegar, a única alternativa é rezar a

Deus. César das Neves e Rebelo (1996)

*Je crois que les Européens sont terrorisés par la perspective d'une invasion arabe. Ils ont raison car tous nous, jeunes et moins jeunes, riches et pauvres, nous rêvons d'émigrer en Europe.*

Mernissi (1996)

*Le commerce – important surtout depuis 1973 –, avec l'Europe, n'a pas été source de croissance comme le voudrait l'approche classique et surtout source de changement structurel et institutionnel.* Sid Ahmed (1996)

*Qu'avons-nous à proposer aux PSEM? Rien d'autre qu'être notre périphérie préférée... il vaut mieux être la périphérie économique d'un ensemble qui fonctionne et qui vous tire vers le haut que le centre d'une absence de dynamique.* Régnauld (1993)

É impossível dizer que a UE tem uma política mediterrânica. A primeira razão é óbvia: desde o Tratado de Roma (1957) que Europa comunitária, PTM e Mediterrâneo evoluíram. A CEE cresceu em geografia e conteúdo. A Alemanha reunificou-se. A Argélia, fundadora da CEE como colónia francesa, tornou-se independente. Os Balcãs implodiram. A URSS desapareceu. A Rússia dividiu-se. O Ocidente aproximou-se do petróleo da Ásia Central. Os EUA ficaram sózinhos como potência na zona. Guerras acabaram com o mito da unidade árabe. O Egipto fez a paz com Israel. O chefe da OLP apertou a mão a um primeiro-ministro israelita. A Palestina é mais do que um projecto. A Síria tutela o Líbano. Estados árabes aliaram-se aos ocidentais para guerrear o Iraque e bloquear a Líbia. Surgiram actores políticos a coberto do Islão. Aconteceram os choques petrolíferos. Governos árabes liberalizaram e privatizaram sob as pressões e os padrões do Ocidente e do FMI.

Outra razão é a que decorre da variedade de Estados europeus e PTM. Por exemplo, os objectivos da França no Magrebe não são os mesmos na Turquia e no Maxerreqe – e dentro deste a orientação para o Egipto não é a mesma para o Líbano ou decididamente para Israel; e no Magrebe não coincidem com os da Suécia. E se cada membro da UE não pode ter uma política mediterrânica, menos ainda uma união de Estados com sensibilidades diferentes.

As relações da Europa comunitária com os PTM basearam-se nos laços históricos criados pela colonização ou dominação política (Rato, 1998; Bensidoun e Chevallier, 1996a; Bataller e Galduf, 1995). O Tratado de Roma autorizou a França – único fundador da CEE a ter laços bilaterais com PTM – a manter um regime de trocas preferenciais com Marrocos e Tunísia, recém-chegados à independência (1956).

Os acordos iniciais foram de âmbito reduzido, basicamente comercial, a saber: Gré-



cia (1961) e Turquia (1963) – ambos com o objectivo da adesão a médio prazo –, Israel (1964), Líbano (1965), Marrocos e Tunísia (1969), Jugoslávia, Malta e Espanha (1970) e Chipre, Portugal e Egipto (1972), este com o objectivo de criar uma zona de comércio livre (ZCL) em cinco anos. Estes acordos estabelecem o acesso livre dos produtos industriais ao mercado comunitário – isenção de direitos alfandegários e restrições quantitativas –, excepção aos concorrentes dos europeus, como têxteis; nos agrícolas o regime de acesso preferencial, assente em reduções de direitos alfandegários entre 20% e 80%, é condicionado pela PAC.

A Cimeira de Paris (1972) adapta as relações com os PTM ao primeiro alargamento (Dinamarca, Irlanda e Reino Unido, este com relações fortes no Este mediterrânico). Nasce a política global mediterrânica. A cooperação alarga-se à assistência técnica e financeira e inclui o diálogo politico-cultural. Em 1973 há o choque petrolífero e a guerra israelo-árabe. A CEE e a Liga Árabe tentam pôr de pé o Diálogo Euro-Árabe. Em 1976 estabelecem-se novos acordos de cooperação com Malta e os Estados do Magrebe (Argélia, Marrocos e Tunísia) e um de comércio livre com Israel; em 1977 são feitos acordos com Chipre, Turquia e os Estados do Maxerreque (Egipto, Jordânia, Líbano e Síria); e em 1980 com a Jugoslávia. Por ter solicitado a adesão à CEE em 1975, a Grécia, tal como Espanha e Portugal em 1977, não tem um acordo no âmbito da PGM. Albânia e Líbia continuam a rejeitar as sugestões negociais europeias. A partir de 1978 são criados protocolos financeiros (anexo 1) para apoiar a diversificação e modernização das economias dos PTM (58).

Do alargamento ao sul europeu (Grécia, 1981; Portugal e Espanha, 1986) resultou nova adaptação. Admitiu-se a erosão das preferências e o desvio de comércio. Supôs-se que Espanha concorreria com Marrocos nos produtos agrícolas, e Portugal com Egipto e Tunísia nos têxteis (59). A renovação dos acordos manteve os fluxos de exportação dos PTM e aumentou as verbas dos protocolos. Com Turquia, Chipre e Malta estabeleceram-se acordos de associação orientados para o estabelecimento de uma união aduaneira. Em 1989 foi instituído o comércio livre industrial com Israel. O ECIP, criado em 1988 e destinado a fomentar os investimentos na América Latina, Ásia e Mediterrâneo, insere-se na mudança de orientação.

Acontece que os acontecimentos do final da década de 80 exigiram outro quadro de referência. Neste sentido, Gorbachov é o pai da actual orientação mediterrânica da UE. Com a *perestroika* (reestruturação) russa muito mudou. No caso da Europa, aconteceu a reunificação alemã e a evolução dos PECO para Ocidente, que pôs alguns na NATO – o que fez com que a Alemanha deixasse de ser a fronteira ocidental, importante dado geoestratégico – e/ou às portas da UE. Nos

PSEM, a mudança eslava deixou órfãos Estados como Iraque, Líbia e Síria. A política mediterrânica renovada, em discussão desde 1988, quando o PE e o CESCE manifestam preocupações, é aprovada em Dezembro de 1990. Mantém as regras comerciais, aumenta os fundos dos protocolos financeiros, inclui a novidade do apoio ao ajustamento estrutural e cria um instrumento financeiro horizontal para apoiar a integração regional e a protecção do ambiente – nascem os programas Med. Este quadro difere dos anteriores ao enfatizar a necessidade de reformas económicas, investimento e criação de emprego, abertura ao exterior, controlo do crescimento demográfico e democratização.

Uma das principais manifestações da nova (des)ordem internacional é a invasão do Koweit pelo Iraque em 2 de Agosto de 1990. Como compensação pela participação árabe na coligação que combateu o Iraque, os EUA patrocina negociações entre israelitas e árabes que levam à Conferência de Madrid, em Outubro de 1991. É o tempo de todas as ilusões/esperanças – *Si la paix s'instaure enfin, tous les rêves seront permis* (Hannachi, 1993: 46). Os americanos avançam com as cimeiras MENA, a primeira das quais se realiza em Casablanca (Marrocos), em Outubro de 1994.

Entretanto, no Magrebe, conflitos sociais na Argélia, decorrentes da queda do preço do petróleo em 1986, acabam por redundar em espiral de violência, após o Exército ter interrompido em Janeiro de 1991 o processo eleitoral que consagraria os islamistas da FIS. Foi o elemento – o *electrochoque* de que fala Chartouni-Dubarry (1997) – que faltava para a UE, até então orientada para os PECO, agir em relação à sua fronteira sul. Os europeus propõem em 1992 uma maior integração económica com o Magrebe e em 1993 com o Maxerreque; e promovem a Conferência de Barcelona que reúne, em 27 e 28 de Novembro de 1995, os Quinze com Argélia, Autoridade Palestiniana, Chipre, Egipto, Israel, Jordânia, Líbano, Malta, Marrocos, Síria, Tunísia e Turquia. A Líbia, sujeita a um embargo decretado pela ONU, é excluída.

Mencione-se que na segunda conferência MENA, realizada em Amã (Jordânia) em Outubro de 1995, estiveram os ministros das áreas económicas, ao passo que em Barcelona, no mês seguinte, a parceria euro-mediterrânica foi promovida pelos ministros dos Negócios Estrangeiros... *In deciding how to promote an economic partnership, participants face the geopolitical question whether it will be the US or Europe which provides leadership* (Greenberg, 1995: 3).

### *Barcelona: equívoco, milagre e decepção*

Em Lisboa (Junho 1992) o Conselho Europeu declara que *as costas meridional*

*e oriental do Mediterrâneo são áreas geográficas em que a União tem grandes interesses em termos de segurança e estabilidade social. Em Essen (Dezembro 1994) manifesta preocupação com o avanço das forças extremistas e fundamentalistas em vários países do Norte de África. Já em Cannes (Junho 1995) confessa-se muito preocupado com a situação na Argélia.*

Com este pano de fundo, a Comissão (1995) define as orientações futuras, mas relembra: *O principal objectivo da política mediterrânica da União consiste no estabelecimento da paz e estabilidade na região.* De Barcelona resultou uma Declaração, na qual os 27 participantes explicam que deram uma dimensão nova às suas relações, com o objectivo de fazer da bacia mediterrânica uma zona de diálogo, trocas e cooperação que garanta a paz, a estabilidade e a prosperidade. Para isso decidiram o estabelecimento de uma parceria global, com três vertentes: política e segurança; económica e financeira; social, cultural e humana. Dos objectivos destacam-se o estabelecimento de uma Carta de Segurança e Cooperação; a criação de uma ZCL até 2010; e o combate à imigração clandestina.

Subentende-se que a estabilidade política será conseguida via desenvolvimento, o qual resultará da ZCL. O novo formato da relação euro-mediterrânica – parceria; não a tradicional cooperação assente na preferência comercial e ajuda financeira – leva a que *por primera vez en la historia de las relaciones entre ambos lados del Mediterráneo, éstas han dejado de ser exclusivamente preferenciales y concesionales. A partir de ahora los PTM ofrecen una contraprestación: el desmantelamiento de su protección frente a las exportaciones europeas y las de los demás PTM, con el convencimiento de que de ello se beneficiarán tanto las economías europeas como las de los propios PTM* (Bataller e Galduf, 1995: 136).

O desafio é grande, mas Barcelona tinha de motivar outras perspectivas que não as decorrentes de um balanço medíocre (60) de mais de 30 anos de políticas mediterrânicas (Ramos Silva, 1997; Sid Ahmed, 1996; Clairet, 1995; Comissão Europeia, 1995; Pereira e Almeida Santos, 1995; Rhein, 1993; Comissão Europeia, 1992). Aferidos pelo diapasão da segurança (61) – última *ratio* destas políticas (Bensidoun e Chevallier, 1996a; Álvares, 1992; Kennedy, 1989) – ou do desenvolvimento, os resultados estão aquém do pretendido. O sul mediterrânico não é nem seguro nem desenvolvido.

De segurança já se falou; o IDH (62) retrata o desenvolvimento (anexo 2). Em 174 Estados, os PTM participantes em Barcelona, mais a Líbia e menos a Autoridade Palestiniana, ainda sem números, situam-se no segundo terço do

*ranking*; a excepção positiva respeita a Israel, Chipre e Malta. Marrocos situa-se mesmo no último terço e o Egipto está lá quase.

Lógicas rentistas e autocentradas, um contexto regional dominado por actores externos e preocupações, próprias e alheias, de segurança conduziram a economias fechadas, improdutivas, com balanças comerciais deficitárias, endividadas – para o que contribuíram as despesas militares que beneficiaram os vendedores de armas como EUA, URSS e França –, insolventes, que (sub)viviam de empréstimos e dádivas, e a sociedades desestruturadas, forçadas a recorrer à emigração para atenuar os efeitos do crescimento demográfico (Lavergne, 1993). Esta válvula de escape fechou-se quando a UE deixou de precisar de mão-de-obra imigrada e os Estados árabes produtores de petróleo, devido à queda dos preços, dificultaram a imigração e chegaram mesmo ao repatriamento forçado. Enquanto o FMI era chamado para enfrentar situações extremas – o que pressupôs (re)conversões ideológicas –, assistiu-se à subida da contestação inspirada/aproveitada por extremistas islamistas (63).

É a imigração (anexo 3), em especial clandestina, que preocupa a UE (64). De resto, este é *um fenómeno altamente complexo cuja componente demográfica é apenas o primeiro indicador* (Centro italiano de Estudos de Investimento Social, em Jacquemin e Wright, 1996: 299). Pressão sobre equipamentos colectivos, problemas de integração/exclusão social, impacto no mercado de trabalho, instabilidade política (importação de problemas; fomento de posições racistas) são outros reflexos na UE (65).

A preocupação é tanto maior quanto as perspectivas são de agravamento da situação: *A disparidade económica entre a UE e os países do Magrebe e do Maxerreque, que é de um para 10, está destinada a aumentar até à proporção de um para 20* (Comissão Europeia, 1995) (anexo 4). Os problemas dos PTM estão identificados: forte pressão demográfica; elevada percentagem de população agrícola; insuficiente diversificação da produção e do comércio; integração intra-regional fraca; sector público pouco eficaz e excessivamente desenvolvido (anexos 5 a 10). A ameaça decorre do sócio-económico, não do militar, sem comparação com a que o Pacto de Varsóvia colocava (Biad, 1997; Marquina, 1997; Nimetz, s/d).

É aqui que reside a raiz de Barcelona. No facto de as crises do Golfo e da Argélia, evidenciarem que a fonte sul mediterrânica – há muito conhecida – de ameaças, distúrbios e instabilidade começava a originar problemas com uma dimensão agora preocupante (66).

Afirmar que *uma política de cooperação ambiciosa a sul constitui o complemento da política de abertura a leste, dando coerência geopolítica à acção externa da UE* (Conselho de Cannes, em Comissão Europeia, 1995: 57) é escamotear a forma forçada como a iniciativa surgiu.

Apesar de (ou por) o contexto em que surgiu ser o da abertura aos/dos PECO (Gautron, 1996; Pozo, 1996), a Conferência de Barcelona aparece como uma vitória dos Estados europeus do Sul sobre os do Norte (67) – se bem que a UE seria *foolhardy* (Nimetz, s/d) se investisse na estabilização da fronteira oriental e desprezasse a sulista. Mas é indesmentível que os Estados do Norte têm feito com que o interesse pelos PECO seja superior ao manifestado pelos PTM (Corrons, Maroto e Jerch, 1996). Os PECO – também um grupo heterogéneo – estão mais próximos geográfica, cultural e economicamente da UE; são vistos como oportunidades, não como ameaças; são candidatos à adesão; não têm os problemas do sul mediterrânico, como pressão demográfica, instabilidade interna e extremismo islamista. As ligações da Alemanha com a Europa Central e Oriental explicam a designada *deriva alemã para Leste*. Muita da progressão dos PECO na UE (anexos 11 e 12) explica-se com as estratégias das empresas alemãs (Chevallier, Lemoine e Nayman, 1997; Notes Bleues de Bercy, 1997).

Mas hoje o sentimento dominante em relação a Barcelona é de decepção (Nair, 1999; Khader, 1998). Explicar-se-á com o facto de ter prometido mais do que poderia cumprir, porque:

- foi convocada/preparada em reacção a acontecimentos exteriores à UE e não decorrentes da iniciativa desta (Chartouni-Dubarry, 1997);
- não era prioridade para Estados determinantes na UE, como a Alemanha (Gillespie, 1997; Cheysson, 1996; Félix Ribeiro, 1996b);
- excluiu os EUA, que têm os meios de intervenção no Mediterrâneo, e os Estados do Golfo, potenciais financiadores dos PTM (68);
- excluiu a discussão dos conflitos regionais, tal como a da dívida, sob o pretexto de haver outros foruns mais adequados, mas não impediu que a discussão ocorresse e perturbasse os planos iniciais;
- não esclareceu o campo geográfico: se a relação com a Turquia e o Magrebe parece clara, o mesmo não se passa com o Maxerreque (Régnauld, 1993) (69).
- por fim, a ZCL, base da novidade de Barcelona, a parceria, não colhe unanimidade quanto ao seu virtuosismo (Ravenel, 1997; Lannon, 1996; Sid Ahmed, 1996; Bensidoun e Chevallier, 1996a; Kébabdjian, 1995b; Slim, 1993), além de que decorre da Ronda do Uruguai, visto que a liberalização multilateral do comércio conduziu à erosão das preferências no acesso ao mercado comunitário (Alonso-

Gamo, Fennell e Sakr, 1997; Shiells, Subramanian e Uimonen, 1996; Fontagné e Péridy, 1995).

A questão – central – da segurança impôs-se. E secundarizou o resto. Manuel Marín expressou mesmo o receio (*Europe*, 23 Janeiro 1999) de a III conferência euro-mediterrânica prevista para Estugarda, 15-16 Abril 1999, ser *contaminada pelas dificuldades do processo de paz no Médio Oriente*. Manifestou-se inclusive céptico quanto às possibilidades de progresso no contexto actual. *O processo de Barcelona só se mantém vivo por milagre*, vítima tanto da derrapagem do processo de paz israelo-árabe (Jean, 1997), como das próprias dificuldades. De resto, a questão política é incontornável: *Mesmo com mais dinheiro, se os acordos de Wye Plantation não avançarem, estaremos em crise* (70).

Neste particular, Estugarda confirmou Malta (15-16 Abril 1997). Há dois anos a conferência foi dominada pela deterioração da relação entre Israel e a Autoridade Palestiniana. A reunião acabou sem comunicado final porque a parte árabe exigia a condenação do governo israelita de Netanyahu. Na Alemanha, a reunião começou com Marín a confessar que o capítulo de Barcelona sobre aspectos políticos e de segurança estava com mais dificuldades do que o esperado – *I am, of course, referring to the Middle East peace process, which has made slower headway than expected and is now at a particularly difficult juncture*. E terminou sem conferência de imprensa final porque o ministro israelita Sharon exigiu participar nesta, apesar de não estar prevista a sua presença.

A Carta para a Paz e Estabilidade no Mediterrâneo tem assim perspectivas complicadas de ser adoptada. Compreende-se que a UE quisesse eliminar o tema dos conflitos da ordem de trabalhos destas reuniões, mas também se compreende que não o tenha conseguido (Barbé, 1996). Mais, pode-se dar por certo que sem coordenação com os EUA a vertente de segurança de Barcelona fica inválida (Jean, 1997). E se a UE se exclui de, ou não consegue, interferir no conflito estruturante das relações regionais, por que haveriam os PTM de dar importância a este documento? (71)

É da evolução da segurança que depende a economia. *Papers* do FMI e OCDE apontam as deficiências, os erros, os traços que caracterizam, impedem e/ou dificultam a modernização dos PSEM. Todos (72) são unânimes em fazer depender a correcção daquele item. Por todos, Fischer (1992: 1): *The Middle East is the home of three great religions and a host of historic conflicts: between Israel and the Arab countries; between Iran and Iraq; between Iraq and members of*

*the Gulf War coalition; in Lebanon; between religious fundamentalists and secularists; and sub rosa between the rich "have" states of the Gulf and the "have nots" in most of the rest of the region. The potential for economic integration is inextricably tied up with the resolution of these political conflicts.*

Ao arrepio desta posição, Ekholm, Torstensson e Torstensson (1996: 568) admitem que *political unrest in the MENA-region may have been over-rated*. O seu fito, porém, é enfatizar as distorções domésticas, no que são acompanhados por Bisat, El-Erian, El-Gamal e Mongelli (1996) quando entendem que o fim dos conflitos regionais é condição necessária mas não suficiente para melhorar a condição destas economias. Daqui que concluem que o bem-estar pode aumentar com a liberalização das economias, mesmo que esta reduza o comércio.

### *2010: o discurso face ao paradoxo*

A ZCL, a realizar até 2010, é a base de Barcelona. Como qualquer projecto similar, resulta da vontade política dos seus membros (Bensidoun e Chevallier, 1996b; Mez-dour, 1996; De Grauwe, 1994). Neste sentido, uma apreciação exclusivamente económica é limitada. Em substância, a novidade reside na abertura dos PTM às exportações industriais europeias, uma vez que o fluxo inverso já acontecia nas condições agora determinadas – Nair (*Europe*, 6592, 26 Outubro 1995) considera mesmo que *l'espace de libre-échange offert aux pays méditerranéens apparaît surtout comme un habillage savant pour un simple élargissement au sud du marché européen*.

Uma reforma fiscal nos PTM é a necessidade imediata destes, uma vez que as receitas alfandegárias vão diminuir (quadro 19); a mediata é a do *upgrading* das estruturas empresariais e político-administrativas. Fluxos financeiros importantes da UE para os PTM, desde logo investimento directo, são condição *sine qua non* para suportar o choque da transição e maior integração. No entretanto, os equilíbrios socio-políticos serão afectados.

O acordo conseguido, porém, suscita interrogações sobre a sua contribuição para a segurança e estabilidade. Em termos de UE, desde logo, porque corresponde ao máximo divisor comum dos Estados do Norte – mais comércio do que apoio financeiro – e do Sul, que advogam o contrário. Resultado: apoio financeiro aquém das necessidades e agricultura excluída da ZCL (Kébabdjian, 1995a).

Segurança, sim, mas como? Rejeitada a lógica militar, insustentável entre vizinhos que o serão para o resto das suas vidas, resta a económica. Mas o que fazer – adqui-



| Quadro<br>19 | Receitas fiscais do comércio com a UE<br>(média 1994-1996) |          |                         |   |          |
|--------------|--|----------|-------------------------|---|----------|
|              | Direitos alfandegários                                     |          | % da UE nas importações | Direitos alfandegários do comércio com a UE |          |
|              | % das receitas fiscais totais                              | % do PIB |                         | % das receitas fiscais totais               | % do PIB |
| Líbano       | 59,28  | 6,83     | 48,59                   | 28,80                                       | 3,32     |
| Tunísia      | 22,18  | 4,45     | 71,49                   | 15,86                                       | 3,18     |
| Marrócos     | 17,55  | 4,30     | 58,78                   | 10,32                                       | 2,53     |
| Argélia      | 29,96  | 3,45     | 64,12                   | 19,21                                       | 2,21     |
| Jordânia     | 34,63  | 5,77     | 35,02                   | 12,13                                       | 2,02     |
| Egipto       | 19,74  | 3,37     | 39,84                   | 7,87  | 1,34     |
| Síria        | 21,81  | 2,43     | 33,11                   | 7,22  | 0,80     |
| Israel       | 1,26   | 0,40     | 52,40                   | 0,66  | 0,21     |
| Líbia        | nd   | nd       | 67,27                   | nd  | nd       |

Fonte: Abed (1998) Nota: nd - não disponível.

rido que não se pretende importar pessoas, cuja livre circulação foi liminarmente afastada (73)? Enviar dinheiro? Importar produtos agrícolas? Se os problemas não desaparecem apenas com as ajudas financeiras, por volumosas que sejam (Rhein, 1993), também não melhoram apenas com o comércio por mais livre que seja (Adda, 1998c), o que não é o caso nos fluxos mediterrânicos.

Com a extensão da Europa comunitária para sul, em particular com a entrada de Espanha em 1986, evidenciou-se *o paradoxo das relações euro-mediterrânicas* (Gautron, 1996): aumenta a importância da dimensão política e de segurança, mas agrava-se a concorrência dos produtos agrícolas sul-mediterrânicos. Ora, a abertura do mercado da UE a estes produtos dos PTM é considerada indispensável para a estabilidade destes (Jesus, 1997; Barre, 1993). *Il y auraît eu un certain illogisme à prétendre vouloir participer au bien-être de ces peuples et à exclure du commerce des produits faisant vivre près de la moitié de leurs citoyens* (Grimaud, 1996: 34).

A agricultura perdeu a primazia nas exportações dos PTM para a energia e a ascendente indústria transformadora, mas continua a ocupar muita mão-de-obra. Nos PTM importantes demograficamente, o emprego agrícola é grande: 43% em Marrocos, 40% no Egipto e 17% na Argélia. E a Argélia quer aumentar a produção e exportação agrícolas como parte da estratégia de fugir ao "só-petróleo".

Aqui é toda uma outra discussão que se abre: a do comércio livre na agricultura ao nível mundial, tema-vedeta na próxima ronda da OMC. Sem política definida, a UE voga ao sabor das relações de força e de protagonismos vários. Do *mix*



de voluntarismo, hipocrisia, liberalismo e defesa de interesses instalados resultam posições incongruentes.

A diferença de posições intra-UE tornou-se gritante em meados dos anos 90, quando a Comissão propôs várias ZCL, que cobriam quase todo o planeta. O primeiro-ministro francês de então, Balladur, alertou o presidente da Comissão, Santer, de que *as novas negociações comerciais em preparação entre a UE e outras zonas económicas não devem pôr em causa a preferência comunitária, nem o equilíbrio da PAC nem o aquis de Marraquexe*. (*Europe*, 6463, 18-19 Abril 1995). Santer respondeu: *A Comissão só propõe o acordo quando está convencida de que é possível excluir os produtos sensíveis* (*Europe*, 6478, 11 Maio 1995).

Sabe-se que *personne n'a la conscience propre en matière commerciale. Il n'existe pas de pays qui se déclare libre-échangiste qui n'essaye pas de protéger ses secteurs moins compétitifs* (Fischler, comissário da Agricultura, *Europe*, 6914, 14 Fevereiro 1997), mas a confissão da gestão da abertura comercial conforme as conveniências reduz a credibilidade da retórica sobre desenvolvimento conjunto. Mais a mais, quando um comissário (Marín, *Europe*, 6483, 18 Maio 1995) considera que *o PE, o Conselho e a Comissão precisam de uma reconversão intelectual e política para compreender que as negociações comerciais com as economias emergentes exigem sacrifícios em certos sectores*, no que é contraditado pelo mesmo Fischler (*Europe*, 6618, 12 Fevereiro 1996) e o Conselho da Agricultura (Maio 1996), que afirmam que *os agricultores não devem ser sacrificados no altar do comércio livre*.

Por outras palavras: a abertura europeia a terceiros é para ajudar ao desenvolvimento destes, em função do que se assume que dá prejuízo à UE, visto como um sacrifício a pôr num prato da balança (Marín)? Ou só se abre depois de excluir produtos sensíveis para a PAC (Santer), apesar de importantes para os Estados com quem se negocia uma zona de comércio *livre*? Este estatuto de *vaca sagrada* da PAC compromete, além da cooperação (Schmieg, 1997), outras políticas comunitárias, como a do ambiente e a comercial.

Prova desta contradição essencial e deste ziguezaguear táctico é a permanente contestação às pretensões dos PTM quando se negociam os acordos de associação (74). Foi só quando a UE negociava com Marrocos que a Alemanha descobriu que a importação de flores marroquinas reduzia o espaço para esta cultura nos novos *lander*? Para mais, se já tinha dito sim às flores de Israel? (*Europe*, 6594, 28 Outubro 1995).

O que está em causa é saber se a abertura é compatível com uma agricultura europeia viável e se esta é compatível com a lógica da produtividade e competitividade, que levou às vacas loucas e à produção sem preocupação com o escoamento (mercado) ou a qualidade (consumidor). As relações com os países terceiros, em particular as ZCL, apenas iluminam esta questão e, através dela, uma outra: Qual a natureza da UE? Um espaço de circulação de mercadorias? Esta questão não é, porém, a que nos ocupa.

Em todo o caso, está claro que a abertura da UE é uma abertura gerida de forma contraditória. Ao livre-cambismo inerente às propostas de ZCL – e a feita aos PTM foi uma entre muitas – têm-se contraposto considerações nacionais e/ou corporativas, que anulam/limitam muita da retórica associada àquelas propostas. Esta evolução significa perspectivas diferentes e que as opções (quem sofre, quem ganha) reflectem as relações de força. Chartouni-Dubarry (1997) alude à passagem do *wiseful thinking* para a *realpolitik*. Será.

Estas considerações desvalorizam a ZCL e a ideia de comércio livre como formas de desenvolvimento dos PTM. Qual a eficácia de uma abordagem comercial – para mais amputada de uma componente de interesse particular para uma das partes, no caso, a mais fraca – na superação das disparidades, quando a história da abertura comercial da Europa aos PTM não é uma história de sucesso: nem crescimento económico nem modernização social?

A ZCL não dá aos PTM mais mercados. Dá-lhes, isso sim, mais concorrência e menos receitas fiscais. Da sua capacidade de adaptação depende o sucesso do novo figurino. Do empenho europeu em ajudar os PTM depende, em parte importante, aquela adaptação.

O desafio é rijo: os Estados dos PTM são fracos, a demografia condiciona, a fragmentação é típica, a questão orçamental colocar-se-á de forma aguda e, devido ao peso da UE nas trocas externas, muito – Ravenel (1997) diz mesmo *tudo* – depende do crescimento europeu. O Banco Mundial (1998) aconselha mesmo Marrocos e Tunísia a procurar outros mercados, que não o europeu, para as suas exportações, *especially since EU growth prospects, while on the upswing, are still modest (2-3%) and attention has shifted to the Central European applicants to the EU and away from the Maghreb (to some degree)*.

Convirá evidenciar um ponto nem sempre óbvio: a extrema assimetria nas relações económicas. O PIB dos 12 PTM equivale a 6% dos 15 da UE. Perante as tendências

demográficas, a ausência de crescimento económico levará uma população cada vez mais jovem a emigrar ou protestar.

### *Acordos de associação: a insustentável leveza do IDE*

O lançamento do desafio de adaptação dos PTM ao novo contexto económico, mais liberalizado, acaba por ser, ao fim e ao cabo, o resultado de Barcelona. Seja porque a integração daqueles na economia internacional é feita via UE (75), seja porque os acordos de associação exigem reformas (Alonso-Gamo, Fennell e Sakr, 1997; Djankov e Hoekman, 1996a; Bensidoun e Chevallier, 1996a; Clairet, 1995).

A aceitação pelos PTM de um acordo que só trás problemas e desafios – redução de receitas fiscais; incerteza quanto ao resultado da adaptação, da qual se sabe que será complicada – tem uma explicação complexa. Ganhos de credibilidade e razões políticas são componentes da resposta (76).

A importância do desafio vê-se pelas reformas, a desencadear ou aprofundar, a que obriga (77). De tal modo que as implicações destas exigem uma vontade política comum aos PTM e à UE, *sem a qual o projecto de parceria euro-mediterrânico poderá nunca ver a luz do dia* (Lannon, 1996: 368; também Sid Ahmed, 1992).

O cenário catastrófico é o de um Estado perder receitas aduaneiras, derivado da tarifificação zero das importações provenientes da UE; ter de optar entre aumentar os impostos ou reduzir a despesa pública; ficar com inflação por causa da explosão no consumo; ver as falências e o desemprego a aumentar, tal como os preços, depois de ter acabado com a sua subsidiação; desvalorizar, o que aumenta a dívida; e dotar-se de um orçamento recessivo, não sem antes, com a conversão da moeda, se obrigar à disciplina orçamental. Se se quiser pensar na expressão política das consequências sociais de tal cenário...

O balanço dependerá das escolhas feitas nas políticas orçamental, monetária e cambial (Kebabdjian, 1995b). Entretanto, a criação de uma *safety net* é visto como algo crítico (Bisat, Kanaan e Nsouli, 1996).

A primeira reforma é a da fiscalidade. O impacto da mudança depende do grau de abertura destas economias e do peso da UE como fornecedor. Estima-se (Abed, 1998) que, consoante os PTM, sem medidas compensatórias as receitas se reduzam devido ao desarmamento alfandegário entre 7% e 29%, o que significaria uma redução nos PIB de 1% a 4%. No caso do Magrebe, em 1996, a UE representou

turas produtivas para satisfazer as necessidades – alimentação, saúde, educação, habitação – de uma população cada vez maior, mais jovem.

Diversificar e modernizar é a meta. Vale dizer que é preciso alterar o padrão de comportamento prevalecente, desde meados dos anos 80 nos Estados não-produtores de petróleo e início dos anos 90 nos produtores, em termos de ajustamento: corte de despesas, em particular de investimento (Eken, Helbling e Mazarei, 1997). Ora, estes Estados precisam de investir mais e melhor.

A situação é ilustrada pela comparação dos PIB *per capita* entre os Estados árabes e os industrializados (anexos 17 e 18). No Magrebe, a Argélia precisaria de crescer a uma taxa média de 6,9% durante 20 anos para alcançar 50% do PIB *per capita* dos países industrializados (com estes a crescer 4,3% no mesmo período); a Tunísia 7,1%; e Marrocos 9,6%. A valores de 1995, o PIB *per capita* argelino é 29% do dos países industrializados (era 27,3% em 1970), o tunisino 28% (era 22,3%) e o marroquino 17,7% (era 18,8%). Mais do que a pequenez, preocupa a tendência: estagnação. Em Marrocos não estagnou, deteriorou-se.

Preparar o ambiente para o IDE fora do petróleo é, assim, o outro grande desafio. Com os acordos – que legitimam/desculpam internamente os custos das reformas –, os PTM juntam o útil ao agradável: a reforma com o apoio financeiro. É deste que em muito depende o evoluir daquela. Mas as economias dependerão, a médio prazo, mais dos fluxos de IDE... e do investimento interno. Os investidores, porém, exigem melhorias locais (81), garantias públicas (82) e rentabilidade superior à das localizações alternativas. A força das exigências decorre da falta de atracção destes mercados, da debilidade em que se encontram, do risco que representam. A revisão dos códigos de investimento (anexo 19) – factor necessário, mas não suficiente – indicia a vontade dos governos. O pior é que *as tariffs and other barriers to imports are eliminated, European firms no longer have a policy-induced reason to produce locally* (Hoekman e Djankov, 1996b: 8) – os PTM passam a confrontar-se não só com a necessidade de atrair IDE como com a manutenção dos existentes, em particular fora do petróleo.

Se o mercado local não atrai, se o regional ainda é uma miragem, se a burocracia afasta, a atracção tem de vir de outro lado. *No single policy could do more for improving the region's overall investment environment than an acceleration of privatisation efforts* (Petri, 1997b: 38). Estas começam agora. Têm estado concentradas em Egipto, Israel e Marrocos (anexo 20). A UNCTAD (1998b: 170) acrescenta a Tunísia à lista e revela que as receitas das privatizações na região

MENA, realizadas em 1996, foram de 1,5 mil milhões de dólares – dos quais 1,2 mil milhões respeitam ao Egipto –, mais 100% do que no ano anterior. Mas é preciso mais do uma *single policy*.

Na perspectiva das EMN, além das privatizações, prejudicado o investimento directo pelo acesso ao mercado – e enquanto este não cresce e/ou fica mais seguro –, resta o IDE pelo acesso a recursos, naturais ou humanos. Pela sua parte, estes Estados precisam de investimentos nas infraestruturas e nos serviços, para melhorarem o ambiente económico; na fileira alimentar, para combater a dependência ou aproveitar recursos; em indústrias intensivas em mão-de-obra, para criar emprego. Este último caso é um problema, porque os recursos humanos não têm a qualificação dos *tigres* asiáticos ou da América Latina. São apenas baratos e estão próximos da UE. Mas agora há o Leste. A alternativa é o lançamento de programas de construção de habitação e projectos de obras públicas.

A situação não é famosa (Petri, 1997b). A zona está à margem dos movimentos do investimento internacional (anexos 21 e 22). Os sectores que predominam nos fluxos de entrada são petróleo e indústria extractiva, em particular fosfatos; indústrias básicas, como química, cimento e aço; indústrias trabalho-intensivas, como têxteis e vestuário; finanças; infraestruturas; e turismo. A energia sobressai na Argélia e Egipto, o turismo na Jordânia, no Egipto e na Tunísia e há casos (poucos) no Egipto de IDE motivado pelo mercado interno, designadamente bens de consumo, indústria ligeira e materiais de construção. Os investidores são europeus – os franceses por norma valem metade dos fluxos da UE –, norteamericanos e árabes, em particular dos Estados do Golfo.

O IDE dirigido aos PTM não tem a qualidade do destinado aos *Tigres* ou à América Latina, motivado por facilidades de produção a baixo custo para o mercado global e composto por projectos industriais de complexidade superior. Pelo contrário, caracteriza-se pela dimensão elevada de empresas capital-intensivas na indústria extractiva e transformadora e nas infraestruturas, ou seja, unidades petroquímicas, de cimento e energia. Uma listagem de investimentos directos em 1996 e 1997 elaborada por EIU e *Privatization International* revela apenas dois relacionados com tecnologia (semicondutores) e destinados a Israel.

Assim, o desafio colocado aos PTM é o de serem capazes de atrair IDE de qualidade (Chabrier, 1998), correspondente a indústrias com forte valor acrescentado (Paribas, 1993) para conseguirem tecnologia e saber-fazer. Isto requer estabilidade/funcionalidade ambiental – social, política, económica, cambial, administrativa

– e qualidade dos recursos humanos. Sem *upgrading* da oferta dos PTM às EMN, há fortes probabilidades de aqueles só atraírem IDE motivado pelo acesso a recursos naturais e se defrontarem, por outro lado, com a erosão do *stock* de IDE existente por força da integração crescente dos PECO na economia europeia.

### *Regresso a Marrocos?*

No futuro, e apesar de também nunca ter havido qualquer política magrebina (Bisolfi, 1992), a UE, leia-se: o sul da UE, deverá voltar (continuar) a centrar-se no Magrebe. Seja porque o âmago do paradoxo euro-mediterrâneo é aqui que se manifesta; seja também porque os EUA não só excluíram a UE do processo de paz israelo-árabe e, desta forma, reduziram as suas probabilidades de influência no Médio Oriente, como avançaram uma proposta de parceria económica a Argélia, Marrocos e Tunísia, em muito semelhante à de Barcelona, e já falam inclusive em alargá-la à segurança; seja ainda porque a reconstrução da Sérvia e do Kosovo ameaça diluir a consistência da parceria com os PTM, já de si muito desigual.

É que, além de tudo o mais, a parceria euro-mediterrânica aconteceu por arrasto. O que esteve pensado foi uma parceria euro-magrebina (Barre, 1993). Melhor, tudo começou com uma proposta de comércio livre feita a Marrocos (Alaoui, 1993), *une alternative crédible, acceptable politiquement, à l'adhésion à la Communauté* (Comissão Europeia, 1992: 19), avançada pela Comunidade Europeia, por proposta da França, em substituição do protocolo financeiro então bloqueado pelo PE devido à situação dos Direitos Humanos neste Estado (*Libération*, 2 Março 1992). Mas as evoluções do processo de paz israelo-árabe aumentaram a geografia inicial: do Marrocos para o Mediterrâneo (Ravenel, 1997).

Independentemente dos acidentes de percurso, note-se que o interesse, a iniciativa, de Espanha é permanente: é Abel Matutes o comissário que apresenta a comunicação da Comissão de 1992; é Felipe Gonzalez que impõe a abertura aos PTM como compensação pela abertura aos PECO; é quando Espanha assume a Presidência da UE que se realiza a conferência de Barcelona – a Generalitat tem um Institut Català de la Mediterrània, centro de análise e reflexão –; é Manuel Marín que gere o pós-Barcelona.

Sem política mediterrânica nem magrebina, a evolução das relações euro-mediterrânicas será função dos interesses e capacidades dos Estados individualmente considerados. O pior cenário seria a redução do processo de Barcelona à preocupação de Espanha com o Norte de Marrocos.

## 23 EUA: Magrebe is open for business

*... the U. S. is more than just a junior partner to Europe in this part of the world (Magrebe). Our engagement and our influence on the course of events represent a value-added that goes well beyond what is immediately apparent in terms of trade and investment flows and assistance levels. With all due modesty, this is partly because we are America, and all that represents in terms of a successful and attractive political, economic, and cultural model. America is an indispensable partner throughout the world, but especially here. Gabriel (1998)*

A ameaça de paz israelo-árabe, que se seguiu à guerra do Golfo, motivou a organização pelos EUA das conferências MENA. Com estas visavam o fim do boicote árabe a Israel e a inserção deste na região, via economia. Casablanca (Marrocos) acolheu a I Cimeira Económica do Médio Oriente e Norte de África (30 Outubro-1 Novembro 1994). A organização foi do World Economic Forum e Council on Foreign Relations. Participaram 1114 homens de negócios de 61 Estados. Os israelitas chegaram a admitir a hipótese de adesão à Liga Árabe.

Na Declaração final desta reunião, os participantes assinalaram a transformação política regional possibilitada pelo avanço do processo de paz, iniciada com a paz israelo-egípcia de 1979 e reforçada pela Conferência de Madrid de 1991. A atmosfera estava tão distendida, que os participantes *stated their intention to build the foundations for a Middle East and North Africa Economic Community which involves, at a determined stage, the free flow of goods, capital and labour throughout the region.* (World Link, 1995, Janeiro/Fevereiro, p. 98). Uma ZCL do Golfo ao Atlântico...

A dimensão, qualidade e preparação da delegação israelita – forte presença governamental: nove dos 19 ministros de então; quantidade dos projectos apresentados: 150 no valor de 27 mil milhões de dólares – deu a ideia de um Israel tão preponderante na paz, como na guerra; só que agora com legitimação política e sem boicote árabe. Ideia esta reforçada na 2.<sup>a</sup> conferência, realizada em Amã, na Jordânia (Bainerman, 1997). O Irão chegou mesmo a classificar as conferências MENA como uma conspiração israelo-americana.

O assassinio do primeiro-ministro de Israel, Rabin, em Novembro de 1995, por um israelita judeu, e atentados cometidos por palestinianos conduziram à vitória eleitoral de Netanyahu em Maio de 1996. Mudou tudo. O clima regional deteriorou-se. A III Conferência MENA – Cairo (Egipto) 12-14 Novembro 1996 – esteve ameaça-



da. Dirigentes argelinos, marroquinos e tunisinos pediram o seu cancelamento. E a IV Conferência em Doha (Qatar), em 16 de Novembro de 1997, consagrou a divisão. A Liga Árabe boicotou. *La conférence de Doha, au Qatar, a sonné le glas d'une utopie: faire passer l'économie avant la politique* (Seguin, 1998).

Em resultado do desaparecimento daquilo que motivou o seu aparecimento – o processo de paz –, a lógica MENA terminou. O banco que se projectava fechou em Dezembro de 1998, não foi agendada mais nenhuma conferência e a Liga Árabe fez depender qualquer alteração da evolução do processo de paz. O responsável do Banco Mundial pelo Departamento MENA, Kamal Darwisch, chegou inclusive a sugerir uma conferência MENA sem Israel (*ArabicNews.com*, 31 Outubro 1997). Com a eleição de Barak e a derrota de Netanyahu, nas eleições de Maio de 1999, o processo poderá voltar a ter hipóteses. Em todo o caso, a paz não resolve tudo. É condição necessária, mas não suficiente. Há problemas económicos que a guerra esconde (Chabrier, 1995).

Congelado – pelo menos – o processo MENA, os EUA avançam para a parte desta região em que têm menos importância relativa: o Magrebe. Em Junho de 1998, durante uma visita à Tunísia e a Marrocos, Stuart Eizenstat, sub-secretário de Estado para a Agricultura e Assuntos Económicos, propôs uma parceria entre os EUA e os Estados do Magrebe, a *US-North Africa Economic Partnership* (83).

A proposta tem quatro componentes: diálogo regular a alto nível; Magrebe visto e tratado como região própria; atribuição de um papel central ao sector privado na dinamização das economias; e reformas promotoras da liberalização comercial intra-magrebina e captadoras de IDE.

Desde então têm-se multiplicado os contactos. Pode-se considerar que a primeira reunião de alto nível ocorreu em Washington, em 30 de Abril de 1999, entre Eizenstat e Abdelkarim Harchaoui, ministro argelino das Finanças, Fathallah Oualalou, ministro marroquino da Economia, e Mohammed El-Ghannouchi, ministro tunisino da Cooperação Internacional, a pretexto de um simpósio sobre o investimento no Norte de África (*Tunisia News*, 8 Maio 1999). Aí foi anunciado que um Acordo-Quadro de Comércio e Investimento deve ser estabelecido com a Tunísia na Primavera e a Argélia no Verão, e que serão criados conselhos bilaterais sobre Comércio e Investimento; por outro lado, o Conselho Americano-Marroquino sobre Comércio e Investimento será reactivado.

E a Líbia pode participar. Eizenstat colocara como restrição o cumprimento das



condições necessárias ao levantamento do embargo a que estava sujeita – a entrega dos alegados autores do atentado a um avião da Pan Am, que explodiu no ar em Lockerbie (Escócia), em Dezembro de 1988, do que resultou 270 mortos. *In the future, Lybia can play a full and honorable role in North Africa and in the international community*, disse na Câmara de Comércio Tunisino-Americana. Entregues aqueles, os EUA não perderam tempo e, no fim de Abril de 1999, o ex-sub-secretário de Estado Herman Cohen deslocou-se à Líbia para falar com Kaddafi e preparar o reatamento das relações diplomáticas e a intensificação dos investimentos americanos na Líbia.

As implicações de considerar que *the region is open for business* foram explicadas por Eizenstat: acelerar a privatização; credibilizar, reduzir e simplificar os processos legais e burocráticos; definir regras transparentes para o investimento; assegurar a consistência das regras com os regimes da OMC e protecção da propriedade intelectual; transparência nas compras públicas; reduzir o nível tarifário para embaratecer os *inputs* importados; aumentar e aprofundar os mercados de capitais; e abrir a economia à competição global. Por outro lado, significa também o reconhecimento do sector privado como parceiro privilegiado dos governos. Em particular, a asserção de que *it should not be a spokes-and-hub arrangement* implica acordos de comércio livre no Magrebe. Tunísia e Marrocos já estabeleceram um entre si.

Apresentada como complemento do processo MENA, e não como uma disputa de influência à UE – i. é, França – na região (84), a proposta segue-se, porém, ao congelamento daquele. A situação na Argélia explica em parte esta iniciativa. Até ao fim do Verão de 1995, a regra da política americana era procurar um acordo entre o regime argelino e a FIS. Esta política foi abandonada quando se percebeu que o islamismo armado não derrubaria o governo de Argel (Paul-Marie de la Gorce, *Jeune Afrique*, 1918, 8 Outubro 1998).

A *normalização* argelina, complementada com o início de um processo de reforma da economia decorrente de um acordo com o FMI, permite assim o formular de uma estratégia de integração económica regional. É que se as relações políticas dos EUA têm sido melhores com Marrocos e Tunísia, as económicas são com a Argélia, principal fornecedora e destino dos IDE norte-americanos na região. Com o reino de Hassan II, as trocas não alcançam os mil milhões de dólares e manifestam uma relação de três para um favorável aos EUA; na Tunísia existem cerca de 30 EMN norte-americanas, que proporcionam 1600 postos de trabalho e o *stock* de IDE é de 450 milhões de USD; com a Argélia os números são outros: só no caso das importações os valores rondam os dois mil milhões de dólares. Por sua vez, a pro-

posta parece agradar a um conjunto de Estados que apresenta sintomas de saturação nas relações com a ex-potência colonial, a França.

O ritmo imposto e o empenho manifestado pelos EUA fizeram que com se considerasse (MWM, 33, 20 Junho 1998) que *enquanto uma união integrada do Magrebe deveria ser coisa de magrebinos, são os EUA quem parece que querem a integração económica da região*.

Já no final de 1998, os EUA manifestaram interesse em alargar a parceria à segurança e defesa (MWM, 47, 12 Dezembro). Por sua vez, a Câmara de Comércio Tunisino-Americana fez uma proposta de concentração sectorial e estatal do IDE dos EUA: energia na Argélia, agricultura em Marrocos e indústria e finança na Tunísia. A Administração Clinton contrapôs que fossem antes apresentados *50 bons projectos*, a discutir durante uma conferência a apoiar pela US Trade Development Agency. Sobre este assunto, mencione-se que a Tunísia promoveu em Junho 99 uma conferência sobre IDE, o Carthage Investment Forum, e já se prontificou para colaborar com Portugal na conferência que este quer realizar sobre IDE durante a sua presidência da UE. A Tunísia tem sido o Estado magrebino com mais dinamismo na captação de IDE. Na véspera da visita de Eizenstat, a embaixada em Washington promoveu a criação de um *lobbying* – Hannibal Club USA – presidido pelo ex-embaixador norte-americano em Tunis, Robert Pelletreau, e com 30 fundadores, entre os quais os ex-secretários de Estado Kissinger e Haig (MWM, 32, 13 Junho 1998).

### *Argélia: o joker magrebino*

A aposta dos EUA no regime argelino é recente. Até há pouco consideravam a Argélia um problema europeu, francês em particular (85), criticavam Argel pela sua política de repressão dos fundamentalistas (86), defendiam que a solução do conflito passaria por negociações com a FIS e chegaram a preparar a convivência com um regime fundamentalista (87).

Quando os fundamentalistas armados perderam, a aproximação ao governo argelino foi rápida. No Verão de 1998, o Congresso dos EUA autoriza a venda de aviões à Argélia, o primeiro negócio do género desde Janeiro de 1992. *O acordo do Congresso a esta venda decorre de uma alteração na apreciação sobre o futuro do país: os grupos islâmicos não têm chance de ganhar a guerra (Jeune Afrique, 1912, 27 Agosto 1998)*. E em 6 de Outubro de 1998 acontece algo inédito: um exercício naval entre a Argélia e a VI Esquadra dos EUA sediada no Mediterrâneo – Kadafi pergunta se a Argélia já faz parte dos EUA (MWM, 41, 10 Outubro 1998).

Por fim, os EUA preparam-se para actuar num ambiente instável. Esta evolução resulta em aparente contradição: o Departamento de Estado evidencia o perigo dos contactos com a Argélia; Neumann (1998), ex-embaixador na Argélia e secretário-adjunto de Estado para o Médio Oriente, admite alguns negócios, mas com prudência, devido à insegurança (88); Eizenstat avança com a parceria económica (Junho 98); e o novo embaixador, Cameron Hume, declara perante o Congresso, no final de 1998, que um dos seus principais objectivos é o de aumentar o volume de trocas entre os dois Estados.

Em 1997, a Argélia exportou 1,95 mil milhões de dólares para os EUA e importou 695 milhões. Estes fluxos corresponderam à troca de petróleo por equipamentos petrolíferos. As empresas norte-americanas presentes na Argélia são quase todas ligadas ao petróleo e gás: Anadarko, Arco, Mobil, Louisiana Land & Exploration e Amoco; a farmacêutica Pfizer é excepção.

Desta nova prioridade norte-americana conclui-se que:

- os Estados do Magrebe estão submetidos a fortes pressões externas para avançarem na integração económica, desde logo comercial;
- à pressão decorrente dos acordos de associação estabelecidos pela UE com Marrocos e Tunísia junta-se a da proposta de parceria dos EUA;
- os EUA parece quererem estender ao Magrebe a disputa de zonas de influência com a França;
- a UE não parece estar com a rapidez de pensamento e acção dos EUA;
- Argel parece menos relutante em dialogar com EUA do que com UE;
- a Argélia aparece como a pedra de toque, o motor, do potencial interesse económico que o Magrebe pode vir a suscitar junto dos investidores internacionais.

### 3 O Magrebe

*Que faire avec le Maghreb? C'est évidemment un grand problème. Bonnefous (1993)*

*L'Europe ne peut se contenter de considérer le Maghreb sous le seul angle des 4% de ses échanges avec le reste du monde. Balta (1993)*

*Just as the future of the Baltic States cannot be a matter of interest for Fins, Germans and Swedes alone, so the fate of Algerian and Morocco cannot be of interest only to France, Italy or Spain. De Vries (1995)*

*Si la Méditerranée n'est pas «le Mexique de l'Europe», le Maghreb est bien «le Mexique de la France». Bensidoun e Chevallier (1996a)*

O Magrebe rejeitou o IDE, anos a fio. A Argélia nacionalizou, Marrocos *marroquinizou*... Hoje quere-o: os códigos de investimento (ver anexos) são revistos no sentido da liberalização, todos criaram agências de promoção do investimento, seminários sobre IDE sucedem-se uns aos outros, o FMI é usado como garantia e chance-la de atracção da economia.

Mas está com dificuldades em o atrair e segurar. O problema não é a rentabilidade do capital, nem, apesar de tudo, o risco-país (89). Também o custo da mão-de-obra não é problema, tal como, pelo contrário, a proximidade com o mercado europeu. Aliás, estas costumam ser as duas grandes vantagens proclamadas pelos responsáveis destes Estados. O problema até poderia ser a dimensão do mercado, perante a ausência de integração regional, ou a burocracia, argumentos válidos em todo o caso. Mas a situação é mais grave.

Primeiro, o ambiente geral internacional é de liberalização da economia. Argélia, Marrocos e Tunísia são apenas mais uns Estados no movimento. Mas que – o que é gritante na Argélia – vêm tarde. Marrocos melhora o ambiente do investimento. Só agora?, perguntarão os investidores. A Tunísia abre a medo. A Argélia, sem dinheiro para enfrentar os islamistas, devido à queda do preço do petróleo, teve de abandonar os princípios estatistas, acordar com o FMI, encerrar empresas, despedir centenas de milhar e privatizar – mas ninguém quer comprar o que a Argélia quer vender. O primeiro-ministro, Smail Hamdani, tem esta afirmação: *Tenemos voluntad de privatizar, pero dónde están los inversores que compren lo que vendemos? No los veo* (El País, 6 Junho 1999), que permite relembrar Blin e Parisot (1992: 79) – *On peut se demander s'il n'existe pas un écart important entre les attentes en matière d'investissements directs des déci-*

*deurs publics maghrébins d'une part et les possibilités réalistes d'autre part.* Na realidade, a industrialização magrebina pós-independência reduziu-se à transformação dos recursos naturais (Manso, 1997). Assim, o que há para privatizar são empresas nesta área, de camionagem, construção, hotéis,...

Segundo, e aproximamo-nos do âmago da questão, o Magrebe está ausente dos sectores dinâmicos em que a procura mundial cresce ou assenta, como informática, comunicações, electrónica, engenharia (Sid Ahmed, 1996).

O resultado é um IDE escasso (90) e concentrado em sectores – têxteis e turismo (Marrocos; Tunísia); hidrocarbonetos (Argélia) – orientados para o exterior ou serviços que privilegiam a rentabilidade imediata, como imobiliário e intermediação financeira. Este IDE e a maior parte do motivado pelo mercado interno não são qualificantes. Nem resolvem o problema da escassez de investimento público – por causa da dívida –, nem o do investimento *tout court* (anexos 23 a 25). E a Argélia é claramente um caso de *dutch disease*.

Se o IDE que o Magrebe recebe não é o que pretende para crescer, diversificar e qualificar (Blin e Parisot, 1992), isto também reflecte a limitação da oferta magrebina, reduzida aos recursos naturais e à mão-de-obra barata. Perante a abertura do Leste, a mão-de-obra deixa de ser argumento. Estes Estados correm o risco de sofrer um *effet d'éviction* (Talha, 1993: 928) dos investimentos internacionais.

O surgimento dos PECO, porém, apenas agudiza uma situação existente. As EMN têm preferido a Ásia para deslocalizar, além de que há outras periferias europeias a disputar ao Magrebe a localização dos IDE, como Turquia e Egipto, para não falar das periferias internas da UE, como Alemanha Oriental, Andaluzia, Grécia, Irlanda e Portugal.

Entre a contestação popular, ultimamente sob as vestes dos islamistas, mas em mudança de inspiração e expressão, a fraca acumulação de capital e a mudança do quadro relacional com a UE, que impõe no mínimo o *upgrading* de estruturas e pessoas e no máximo a diversificação para fileiras mais prometedoras, os Estados do Magrebe têm um caminho estreito para avançarem naquela que será a reforma mais importante: a das instituições.

É que o problema do Magrebe, mais do que o dinheiro, tem sido a incapacidade de *criar capacidades tecnológicas mínimas e administrativas eficazes* (91) (Sid Ahmed, 1996; também Khader, 1998).

### 31 Marrocos: os desafios da regeneração

*Morocco's key imperative for development is to create jobs for a labor force growing at 3% per annum.* **Gray** (1998a)

*En matière de développement humain ... le Maroc a accumulé un retard non négligeable par rapport à nombre de pays à niveau de développement comparable.* **Zouaoui** (1997)

*Marruecos puede pretender en el seno de la CEE un estatuto más que privilegiado, puede convertirse en una especie de filial. Personalmente no estoy empeñado en entrar en la Comunidad Europea, porque no tengo medios para seguir a los países del Mercado Común.*

**Hassan II** (*Tiempo*, 2 Janeiro 1989)

Marrocos atravessa um período-charneira. Na economia, na relação com a UE, na demografia, na política.

O reino de Hassan II estabilizou a economia (quadro 20) dezasseis anos depois do acordo com o FMI (1983-1993) e na véspera de entrar em vigor o acordo de associação com a UE, que abrirá o mercado à concorrência industrial europeia, após o fim do modelo de crescimento assente na substituição de importações e financiado com as receitas das exportações dos recursos naturais – no caso, os fosfatos – e de mão-de-obra.

| Quadro 20   | Indicadores económicos de Marrocos, 1993-1997 |       |        |       |       |
|---|---|-------|--------|-------|-------|
| Indicadores económicos                            | 1993  | 1994  | 1995   | 1996  | 1997  |
| PIBpm (mil milhões Dh)                            | 249,2   | 279,3 | 281,2  | 320,9 | 317,0 |
| Evolução do PIB                                   | -1,0  | 11,1  | -6,3   | 11,5  | -2,2  |
| Evolução do PIB não agrícola                      | nd  | 2,6   | 1,9    | 3,3   | 3,1   |
| IPC (%)   | 5,2   | 5,2   | 6,1    | 3,0   | 1,0   |
| Desemprego (%)                                    | nd  | 20,3  | 22,9   | 18,1  | 16,6  |
| População (milhões) (1)                           | 26,1  | 26,6  | 27,1   | 27,6  | 28,1  |
| Exportações fob (milhões de dólares)              | 3 424   | 4 000 | 4 712  | 6 885 | 6 991 |
| Importações fob (milhões de dólares)              | 7 160   | 7 185 | 8 532  | 9 708 | 9 504 |
| BTC (milhões de dólares)                          | -520  | -724  | -1 521 | -628  | -438  |
| BTC (% do PIB)                                    | nd  | -2,4  | -4,6   | -1,7  | -1,1  |
| Reservas, excluindo ouro (mil milhões de dólares) | 3,7   | 4,4   | 3,6    | 3,8   | 4,0   |
| IDE (mil milhões de dólares)                      | nd  | 0,8   | 0,3    | 0,4   | 1,2   |
| Dívida externa (mil milhões de dólares)           | 20,9  | 21,7  | 23,0   | 21,8  | 21,2  |
| Défice público (% PIB)                            | nd  | -3,9  | -5,6   | -3,7  | -3,2  |
| Dívida pública (% PIB)                            | nd  | -82,4 | -83,1  | -75,4 | -78,5 |
| . da qual externa (% PIB)                         | nd  | -48,8 | -46,9  | -40,8 | -39,4 |
| Serviço da dívida (% das exportações)             | 35,6  | 32,6  | 31,8   | 28,2  | 25,4  |
| Dirhams: USD (média)                              | 9,299   | 9,203 | 8,540  | 8,716 | 9,527 |

Nota - (1) Excluindo emigrantes; nd - não disponível / não determinado. Fonte: EIU (1998a) e FMI (1998a)

Esta estabilização não significa problemas resolvidos. Pelo contrário. Os que existem debilitam a capacidade de resposta aos novos desafios (92). A realização das reformas recomendadas pelo FMI motivam que o Estado tenha, porém, boa imagem junto das instâncias económicas e financeiras internacionais (FMI, 1998a; Job, 1998; Sachs e Schwab, 1998; Enders, Jbili e Treichel, 1997; UNCTAD, 1997).

Em Março de 1998, pela primeira vez, Marrocos teve *rating*: a Moody's deu Ba1, o que o coloca a par de Egipto e Bahrain, e a Standard & Poor's, BB. Ambas destacaram a estabilidade política. A Moody's realçou o empenho do governo em políticas económicas sólidas. A S&P disse que, em termos imediatos, o pequeno défice comercial, a baixa inflação, a dívida de curto prazo, o sector financeiro equilibrado e a alta concentração da dívida em entidades públicas reduzia a vulnerabilidade do Reino a mudanças de apreciação por parte dos investidores externos.

Mas o problema não está nos grandes equilíbrios; antes no terreno, na valia e capacidade de adaptação dos agentes económicos.

### *Desafios políticos ...*

Hassan II – chefe de Estado e das Forças Armadas; Comandante dos Crentes (*amir al-muminin*) – decidiu uma *première* em África e no mundo árabe: a alteração governamental. Com efeito, no seguimento das eleições gerais de Novembro de 1997, Abderrahamane Youssoufi, líder da União Socialista das Forças Populares, foi indigitado para formar governo. Aceitou, depois de ter recusado convite idêntico em 1993, por alegadas fraudes no escrutínio. O Rei, contudo, continua a presidir às reuniões do Conselho de Ministros e controla os Ministérios do Interior e Negócios Estrangeiros.

Esta democratização formal foi antecedida de uma alteração constitucional em 1996. A nova Constituição consagrou o regresso ao sistema de duas Câmaras e permitiu que a Câmara Baixa passasse a ser eleita na totalidade por sufrágio universal, quando antes era só 2/3, e que o governo passasse a responder perante o Parlamento.

A abertura política e a chamada da oposição a cargos de direcção do Estado *apparât souhaitable* (Job, 1998) dada a persistência de focos de tensão e instabilidade: a pobreza – 20% da população vive com menos de dois dólares por dia – e o desemprego. Estes crescem numa sociedade já de si com fortes desigualdades: 20% da população possuem mais de 46% da riqueza nacional, enquanto que no outro extremo 20% têm apenas 6,6% desta riqueza. O próprio Banco Mundial recomendou que

o resultado do crescimento fosse dividido de forma mais equitativa (EIU, 1999).

Por outras palavras, abertura política e alargamento da base social do regime para esterilizar as sementes da contestação de base islamista. Ficaram para trás os tempos de repressão política (Perrault, 1998; Della Sudda, 1988) que levaram o PE a aprovar uma moção em que expressa preocupação com os Direitos do Homem, quando aprovou o acordo de associação UE-Marrocos (*Europe*, 6740-6743, 3-7 Junho 1996). Agora é tempo de convívio/coligação Oposição-*Makhzen* (93).

### ... demográficos ...

A questão demográfica não resulta de qualquer explosão de nascimentos, imagem recorrente do mundo árabe. Pelo contrário, o índice de fecundidade – número de crianças por mulher – está em queda sustentada desde os anos 70: 7,2 (1962); 5,9 (1977); 5,5 (1982); 4,4 (1987); 4,1 (1988); 3,95 (1989); 3,28 (1994) e 3,16 para o período 1992-1995. Para isto contribuiu a queda do preço dos fosfatos – em subida nos anos 70, chegou a triplicar em 1974, antes de cair 47% em 1975 – e o ajustamento estrutural imposto pelo FMI em 1983 (Courbage, 1996). Este decorreu da crise da dívida resultante da incapacidade de o Estado financiar com receitas próprias a guerra do Saara iniciada em 1975 – no começo da década de 80, os ministérios da Defesa e Interior absorviam mais de 30% do orçamento de Estado (Rato, 1998) – e os compromissos assentes na repartição da renda fosfateira.

É à dupla crise de 1975 – económica e política – que é atribuída a redução do ritmo de crescimento de população, e não ao desenvolvimento económico ou à emigração. Esta evolução é tanto mais estranha quanto Marrocos tem todos os ingredientes para altas taxas de fertilidade, como baixo nível de vida, ruralidade, analfabetismo, alta taxa de mortalidade infantil. Mas as consequências daquela crise – aceleração da entrada das mulheres urbanas na população activa, importação de valores familiares europeus pelos emigrantes, difusão destes exemplos no campo –, a par do avanço da contracepção e da idade de casamento, mais do que compensaram estes ingredientes.

A economia do controle da natalidade está feita em muito. O problema passa a ser a criação de emprego, para que a evolução demográfica se sustente em factores de desenvolvimento e não de crise. Mesmo com um crescimento populacional de 2% no período 1993-1997, o PIB *per capita* caiu 1% (EIU, 1999).

O problema consiste em que chegam ao mercado de trabalho 300 mil jovens por



ano – 35% da população têm menos de 15 anos (9,457 milhões) – mas apenas 200 mil encontram emprego. Estatísticas oficiais, relativas ao 3.º trimestre de 1998, fixavam em 18,6% a taxa de desemprego, o que significa 947 mil desempregados, mais 162 mil do que há 12 meses (MWM, 45, 28 Novembro 1998). Sem discutir a qualidade destas estatísticas, esclareça-se que respeitam ao desemprego urbano; o rural esse é *endémico*, para usar a expressão de Fouad Zaim, assessor de Youssoufi (*Jeune Afrique*, 1937, 24 Fevereiro 1998).

A situação motivou a convocação das primeiras *Assises Nationales pour l'Emploi* (Marraquexe, 12-14 Dezembro 1998). Hassan II disse que a criação de emprego era a segunda prioridade do país depois do Saara. Na altura foi revelado que a criação média anual de empregos foi de 62 mil no período 1960-1971, de 157 mil entre 1971 e 1982, de 137 mil entre 1983 e 1994 e de 173 mil de 1995 a 1997.

Para suprir este défice de empregos, Marrocos tem problemas porque i) precisa de aumentar a produtividade devido às consequências do acordo de associação com a UE; ii) está a privatizar; iii) encontra-se condicionado pela dívida; e iv) tem um aparelho educativo com uma oferta desadequada: o desemprego dos licenciados (30%) é superior à média.

O primeiro-ministro já afirmou que a solução não passa pelo emprego público, uma vez que mais de 50% do orçamento do Estado é para despesas de funcionamento. Em 1997 as despesas totais foram 86,1 mil milhões de dirhams, dos quais 67,7 corresponderam a despesas correntes; nestas, os salários ascenderam a 34,2 mil milhões. Mas de 1992 para 1997 o emprego público passou de 699.409 para 759.807 (FMI, 1998b).

*A solução, contrapôs, é a criação de um ambiente favorável ao investimento (Afrique Asie, 114, Março 1999).*

... económicos ...

Há várias razões que concorrem para a necessidade de investimento: o desemprego, o clima e o acordo de associação com a UE.

As secas e o facto de apenas um dos 8,7 milhões de hectares de terras cultiváveis serem irrigados fazem com que o produto agrícola dependa muito da chuva. Em 1995 – ano da maior seca nas últimas décadas – caiu 44%; em 1996 cresceu 78,2%. Por isto o peso da agricultura no PIB (quadro 21) é irregular: 11,6% em 1995; 18,4% em 1996; e 13,9% em 1997. O resultado é uma evolução do PIB (anexo 26)

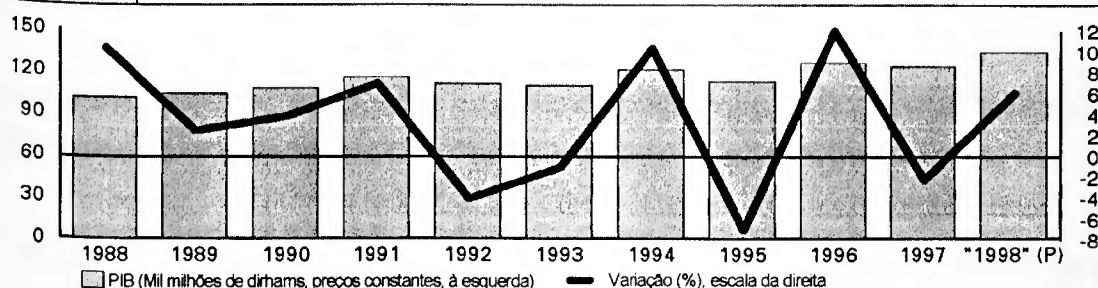
| Quadro 21                     | Origens do PIB, 1996 |
|-------------------------------|----------------------|
|                               | % do total           |
| Serviços                      | 31,1                 |
| Agricultura, floresta e pesca | 20,4                 |
| Indústria                     | 16,9                 |
| Administração Pública         | 12,3                 |
| Energia e água                | 7,7                  |
| Transportes e comunicações    | 5,7                  |
| Construção e obras públicas   | 4,2                  |
| Minas                         | 1,7                  |

Fonte: EIU (1998a).

em forma de dentes de serra (gráfico 16) e a dependência da meteorologia em que ficam 40% do emprego e as contas públicas.

Esta volatilidade quase que esconde o crescimento do sector não-agrícola, que, não obstante, é insuficiente (3,5%, segundo o EIU, 1998a) face ao ritmo de crescimento demográfico e

Gráfico 16 PIB de Marrocos, 1988-1998



Nota: (P) Previsto. Fonte: BANCO AL-MAGHRIB, em JEUNE AFRIQUE, 1947, 5 de Maio 1999.

o, à partida, baixo nível de vida. Em termos médios, a economia cresceu 3% no período 1990-1997, depois de ter crescido 3,9% no período 1979-1990 (FMI, 1998a). O ministro da Economia, Fathallah Oualalou, fez sua meta estipulada pelo Banco Mundial de crescer 6% fora da agricultura – o que implica criar mercado interno e/ou ganhar mercados externos...

Apesar da volatilidade, a inflação aparenta estar controlada (6,1% em 1995; 1% em 1997; previsão de 2,8% para 1998) e o orçamento anual tem sido saldado com um excedente primário, o que permite que o défice fique pelos 3%, sem considerar receitas de privatizações. O valor do défice no ano de 1995 fugiu da norma, devido à acção anti-ciclo desenvolvida pelo governo. Desta, contudo, não se pode esperar muito: pagos os ordenados e os juros da dívida pouco resta.

Nas contas externas, o equilíbrio também é tendência. Os excedentes primários registados pela execução orçamental têm permitido a redução do endividamento público. Dívida esta que está a ser coberta com o recurso progressivo à captação da poupança interna, o que conduziu a um aumento da dívida interna em termos de PIB em 1997. Um obstáculo importante a uma maior progressão da captação

das poupanças internas é a fraca percentagem de marroquinos com contas bancárias, apenas 16% das famílias.

Nos últimos anos, o governo tem forçado a reestruturação do sector bancário, com várias desregulamentações, designadamente a liberalização dos juros dos depósitos à ordem e a eliminação do incentivo aos créditos às PME e empresas exportadoras e da obrigação de as instituições financeiras deterem um mínimo de títulos de crédito público, por norma 10% dos depósitos de curto prazo. A reacção da banca tem sido a de cartel, o que tem mantido as margens artificialmente elevadas. Job (1998) admite que só a concorrência estrangeira, com a instalação *in situ*, provocará alterações substanciais, em termos de taxas de juro e diversificação de actividades.

... e culturais

O acordo de associação com a UE é o desafio principal no horizonte. É através da UE que Marrocos se integra na economia mundial (quadros 22 e 23).

| Quadro 22 | Principais origens das importações, 1996 | Quadro 23 | Principais destinos das exportações, 1996 |
|-----------|--|-----------|---|
|           | % do total                               |           | % do total                                |
|           | França                                   |           | França                                    |
|           | 33,0                                     |           | 26,2                                      |
|           | Alemanha                                 |           | Espanha                                   |
|           | 8,2                                      |           | 9,2                                       |
|           | Espanha                                  |           | Alemanha                                  |
|           | 8,2                                      |           | 7,6                                       |
|           | Reino Unido                              |           | Itália                                    |
|           | 6,2                                      |           | 7,6                                       |
|           | Itália                                   |           | EUA                                       |
|           | 5,9                                      |           | 5,2                                       |

Fonte: EIU (1998a).

Fonte: EIU (1998a).

Já os quadros 24 e 25 mostram a natureza das trocas, cujo saldo é deficitário: Marrocos vende produtos primários e de consumo para comprar tecnologia e alimentação.

As consequências imediatas do acordo – assinado em 10 Novembro 1995 e ratificado pelo último Estado membro, a Itália, apenas em Fevereiro 1999 – são a redução de receitas alfandegárias – 10,32% do total em média nos anos 1994 a 1996 – e o aumento da concorrência industrial à produção marroquina.

Quando à primeira, Oualalou diz que *Marrocos já tem uma legislação fiscal moderna* mas, note-se, não evita uma fuga fiscal anual de mil milhões de dólares (EIU, 1998a). A prioridade é *aumentar a cobertura da economia formal; termi-*

| Quadro 24                     | Importações de Marrocos, 1995 e 1996 |       |
|-------------------------------|--------------------------------------|-------|
|                               | 1995                                 | 1996  |
| Equipamento de transporte     | 1.990                                | 1.950 |
| Alimentação, bebidas e tabaco | 1.388                                | 1.290 |
| . cereais                     | 627                                  | 620   |
| . açúcar                      | 159                                  | 159   |
| Combustíveis                  | 1.175                                | 1.285 |
| Cordoaria                     | 400                                  | 399   |
| Têxtil                        | 209                                  | 176   |
| Aço e ferro                   | 487                                  | 363   |
| Produtos metálicos            | 186                                  | 188   |
| Adbos                         | 212                                  | 167   |
| Total (inclui outros)         | 8.552                                | 8.254 |

Unidade: milhões de dólares. Fonte: EIU (1998a).

| Quadro 25                 | Exportações de Marrocos, 1995 e 1996 |       |
|---------------------------|--------------------------------------|-------|
|                           | 1995                                 | 1996  |
| Alimentação               | 1.990                                | 1.950 |
| . peixe                   | 775                                  | 737   |
| . fruta e vegetais        | 587                                  | 672   |
| Química                   | 983                                  | 955   |
| Vestuário e calçado       | 876                                  | 858   |
| Fosfatos                  | 285                                  | 347   |
| Têxtil                    | 177                                  | 158   |
| Equipamento de transporte | 153                                  | 138   |
| Minérios                  | 146                                  | 133   |
| Combustíveis              | 104                                  | 77    |
| Total (inclui outros)     | 4.728                                | 4.741 |

Unidade: milhões de dólares. Fonte: EIU (1998a).

*nar com isenções abusivas; mobilizar recursos internos – i.é, modernizar o sistema fiscal, e torná-lo mais equitativo, produtivo e incitativo (Afrique Asie, 114, Março 99).* Indicador da dificuldade de substituir a receita certa da alfândega pela do imposto, metade da população activa exerce actividades no sector informal (MVM, 51, 30 Janeiro 1999). Pela sua parte, a UE contribui para amenizar os custos da transição através do programa Meda (94).

Quanto à segunda, a resposta é a reforma do ambiente da economia. Também aqui se quer *mudar o clima*. Ao comentar os textos produzidos pelo novo governo – Código do Comércio, Código das Sociedades Nacionais – e as novidades decorrentes, por exemplo, nos seguros ou na contabilidade, o ministro disse que *as empresas não estavam preparadas para a modernização e que a causa disso era uma relação errada com a Administração: ora de clientela, ora de hostilidade (Afrique Asie, 114, Março 99).*

Este discurso é orientado para um tecido industrial débil, com problemas de produtividade. O capital estrangeiro participa só em 17% dos 6500 estabelecimentos industriais, que têm 463 mil postos de trabalho, mas vale 32% da produção – o que significou 4,5 mil milhões de dólares em 1996 –, 33% do emprego e das exportações industriais e 36% do investimento e do valor acrescentado (*Jeune Afrique, 1985, 26 Janeiro 1999*). A França é o Estado da UE com mais empresas presentes em Marrocos – cerca de 800 –, entre as quais 450 filiais de 15 dos 20 maiores grupos e 300 *joint-ventures*. Empregam 60 mil marroquinos (*Afrique Asie, 110, Novembro 1998*). A Dun & Bradstreet espelha a realidade empresarial local ao iniciar a prestação de informação comercial com uma lista de 900 empresas marroquinas (*Jeune Afrique Économie, 272, 5 Outubro 1998*).

Obrigados a enfrentar os novos dados, 83% das empresas terão de mudar hábitos. E o Estado também. Será porventura na mudança cultural que resultará das condições de concorrência que o acordo mais se fará sentir. Apesar de a lógica da economia de mercado ser já conhecida, via acordos com o FMI, será potenciada no novo quadro.

Das réplicas do acordo com a UE – Marrocos já estabeleceu acordos de comércio livre com Tunísia, Egipto, Líbano, Emiratos Árabes Unidos e Jordânia – ao contacto com a norma contabilística e ao combate à corrupção (95) é toda uma novidade de temas e práticas que surge.

### *Burocracia ou investimento*

Sinal da mudança é o facto de o primeiro-ministro ter chamado a si o *dossier* do IDE para *destruir a burocracia que desencoraja os investidores* (*Afrique Asie*, 116, Maio 1999). A criação da Agência Nacional de Promoção do Investimento na sua dependência directa decorre desta vontade.

Recorde-se que a UNCTAD (1997) considerara Marrocos uma *estrela brilhante* no firmamento da economia mundial em função do desempenho apresentado desde o acordo com o FMI. As reformas macroeconómicas realizadas durante a década de 90, como privatização e liberalização do IDE, tornaram o país atractivo aos investidores, ao criarem um clima favorável ao investimento, dizia o documento desta organização da ONU.

A Carta do Investimento, aprovada no final de 1995, é o documento central da nova política de IDE. Unifica o sistema de incentivos ao investimento; reduz o imposto sobre as sociedades de 40% para 35% e sobre o rendimento de 46% para 41%; reduz os direitos alfandegários sobre as importações de bens de equipamento e sobresselentes; isenta, ou reduz, o pagamento de impostos – sobre as sociedades, patentes, IVA – por parte de investimentos feitos em zonas prioritárias, em que o Estado pode suportar até 50% do custo do terreno; cria um fundo para estabelecer zonas industriais; suprime o imposto de solidariedade nacional; assegura às EMN o mesmo tratamento das empresas nacionais; e garante a transferência de lucros e repatriamento de capital das EMN e empresas de marroquinos no exterior.

Os números confirmam a maior atractividade de Marrocos para o IDE: de uma média de 83 milhões de dólares no período 1985-1990 passou para 419 milhões durante 1991-1996. E em 1997 registou o *record* de 1,2 mil milhões de dólares, graças à privatização da refinaria Samir/SCP e à concessão da central eléctrica

de Jorf Lasfar à ABB. Em 1998, o IDE retornou a valores *normais*: 456 milhões de dólares (anexo 27). Contas feitas, Marrocos é o terceiro destino de IDE em África (UNCTAD, 1997: 61) (96).

Estes fluxos de IDE são importantes para a política de desendividamento que o Estado está a seguir. Há outros fluxos que concorrem para este fim, como a ajuda da UE no quadro do acordo de associação, e diversos acordos estabelecidos com o FMI e países árabes e europeus.

Acrescente-se, por fim, a conversão de dívida em IDE no âmbito de acordos estabelecidos, dos quais se realça o feito com a França. Em 1996, Paris anuiu em transformar mil milhões de francos em investimentos, dos quais 400 milhões em proveito de investimentos públicos e 600 milhões do sector privado. Já em 1997, a conversão de dívida em IDE francês ascendeu a 1,4 mil milhões de francos. Recentemente, no seguimento da visita de Youssoufi a França, o ministro Strauss-Kahn anunciou ir propôr na reunião do G7, em Junho de 1999, na Alemanha, que o *plafond* máximo de conversão passe de 20% para 60% (*Afrique Asie*, 116, Maio 1999)

Boa adesão apresenta também o programa estabelecido com Espanha (Triper, 1998). A primeira edição foi feita em 1996 e a sua linha de 6,25 mil milhões de pesetas esgotou em menos de um ano, o que exigiu o lançamento de um linha complementar no valor de 4,625 mil milhões de pesetas. A Secretaria de Estado de Comércio de Espanha estima em 7,781 mil milhões de pesetas o total de projectos aprovados ao abrigo deste programa, correspondentes a nove projectos. O êxito do programa já levou o Ministério marroquino da Economia a propôr a celebração de outro acordo, especialmente orientado para a região norte (97).

E a Itália, em Fevereiro de 1999, acedeu a converter 100 milhões de dólares do seu crédito sobre Marrocos em investimento público. Quando visitou Rabat, em Julho de 1998, o então primeiro-ministro Dini prontificara-se a converter 17 milhões de dólares de um total de 695 milhões. Marrocos contrapôs então o *plafond* máximo de 20%, ou seja 140 milhões de dólares.

O quadro 26 confirma o lugar cimeiro da França e a chegada de Portugal ao grupo de países com algum empenho empresarial em Marrocos.

Por sua vez, o quadro 27 indica que indústria e banca são os sectores que acolhem o grosso do IDE, à frente dos investimentos em imobiliário e constituição de *holdings*.

| Quadro<br>26   | Investimento externo e empréstimos privados,<br>por país de origem, 1992 - 1996 |         |         |         |         |
|----------------|---|---------|---------|---------|---------|
|                | 1992  | 1993    | 1994    | 1995    | 1996    |
| França         | 1.010,7   | 1.197,7 | 1.753,1 | 930,1   | 990,4   |
| Reino Unido    | 85,9  | 1.074,0 | 1.295,0 | 318,1   | 842,0   |
| Portugal       | 0,0   | 0,0     | 0,0     | 0,0     | 642,3   |
| EUA            | 293,3   | 364,6   | 551,0   | 443,0   | 340,3   |
| Países Baixos  | 188,4   | 27,9    | 4,0     | 325,0   | 212,0   |
| Arábia Saudita | 225,1   | 245,2   | 286,5   | 155,7   | 175,9   |
| Espanha        | 809,8   | 670,5   | 259,9   | 250,0   | 162,3   |
| Benelux        | 213,9   | 17,4    | 68,7    | 61,0    | 155,3   |
| Líbia          | 67,6  | 95,5    | 12,9    | 7,4     | 150,3   |
| Suíça          | 274,9   | 920,5   | 325,1   | 487,9   | 83,5    |
| Alemanha       | 82,2  | 44,1    | 101,3   | 107,4   | 78,4    |
| Itália         | 85,7  | 52,2    | 46,0    | 52,0    | 58,4    |
| Japão          | 5,5   | 16,2    | 14,1    | 94,5    | 20,9    |
| Bahrain        | 8,3   | 0,0     | 14,6    | 194,6   | 14,7    |
| Irlanda        | 1,1   | 0,0     | 75,7    | 153,2   | 12,3    |
| EAU            | 173,7   | 381,7   | 48,8    | 138,3   | 12,2    |
| Kuwait         | 29,0  | 36,5    | 9,5     | 5,0     | 6,7     |
| Canadá         | 0,0   | 0,0     | 0,0     | 20,3    | 3,5     |
| Suécia         | 0,0   | 0,0     | 0,0     | 52,1    | 2,9     |
| Hong Kong      | 0,0   | 0,0     | 0,0     | 35,9    | 0,0     |
| Tunísia        | 14,3  | 8,5     | 11,1    | 3,7     | 2,8     |
| Outros         | 728,1   | 335,5   | 227,5   | 37,8    | 41,8    |
| Total          | 4.297,5   | 5.488,0 | 5.104,8 | 3.873,0 | 4.008,9 |

Fonte: EIU (1998a).

O actual governo está empenhado na continuação da captação deste investimento. Qualalou espera 800 milhões de dólares de IDE em 1999 e expressou o desejo de fazer de Marrocos *uma plataforma de novas tecnologias de informação* (*Afrique Asie*, 116, Maio 1999).

Os próximos anos esclarecerão a sustentabilidade desta aparente maior atractibilidade. Mas a incerteza domina. Parte importante do IDE entrou via privatizações.

### *Privatizações atraem IDE*

Hassan II lançou o processo de privatizações em 8 de Abril de 1988. O Parlamento aprovou a lei em 1989. O objectivo era privatizar 112 – um terço das quais hotéis – das 600 empresas estatais até 1996. Mas só em 1993 é que se realizou a primeira operação. O arrastar do processo alargou o prazo final. No final de 1998 estavam vendidas 34 empresas e 20 hotéis (EIU, 1999). A receita foi 1,7 mil milhões de dólares; os novos proprietários comprometeram-se a investir 733 milhões de dóla-

| Quadro<br>27     | Investimento externo e empréstimos privados,<br>por sector, 1992 - 1996 |         |         |         |         |
|------------------|---|---------|---------|---------|---------|
|                  | 1992  | 1993    | 1994    | 1995    | 1996    |
| Indústria        | 1.164,3   | 1.258,9 | 1.112,3 | 1.130,8 | 1.533,1 |
| . têxteis        | 0,0   | 0,0     | 0,0     | 0,0     | 149,9   |
| Banca            | 494,6   | 1.528,1 | 898,8   | 1.086,4 | 1.044,5 |
| Imobiliário      | 334,0   | 368,7   | 168,2   | 275,7   | 376,7   |
| Holdings         | 278,4   | 526,9   | 1.777,4 | 440,1   | 319,3   |
| Comércio         | 286,6   | 516,0   | 491,3   | 246,7   | 146,0   |
| Petróleo         | 0,0   | 0,0     | 0,0     | 0,0     | 114,2   |
| Infraestruturas  | 169,2   | 116,4   | 28,0    | 40,1    | 102,6   |
| Minas            | 497,8   | 238,7   | 28,7    | 162,3   | 101,6   |
| Outros serviços  | 67,0  | 31,9    | 24,5    | 100,7   | 67,4    |
| Turismo          | 41,9  | 386,0   | 219,5   | 77,7    | 34,3    |
| Transporte       | 12,0  | 7,1     | 13,4    | 59,8    | 20,7    |
| Telecomunicações | 21,0  | 7,8     | 6,7     | 22,6    | 14,7    |
| Agricultura      | 32,0  | 24,4    | 20,2    | 15,6    | 12,1    |
| Seguros          | 0,0   | 0,3     | 2,5     | 16,4    | 7,1     |
| Pesca            | 4,2   | 20,4    | 45,4    | 96,3    | 3,3     |
| Diversos         | 894,5   | 456,4   | 267,9   | 101,8   | 111,3   |
| Total            | 4.297,5   | 5.488,0 | 5.104,8 | 3.873,0 | 4.008,9 |

Fonte: EIU (1998a).

res. Os estrangeiros ficaram com 46% (*África Hoje*, 127, Março 99). A Bolsa de Casablanca animou, já tem 49 empresas cotadas e viu a capitalização bolsista duplicar e situar-se em 12 mil milhões de dólares no fim de 1997.

Mas a atracção do IDE via privatizações confronta-se com o limite óbvio da quantidade – e qualidade – dos activos a alienar e resistências políticas e/ou corporativas a este processo.

Qualalou afirmou que o que havia a privatizar já tinha sido privatizado e que o seu programa era *moralização e modernização* (*Jeune Afrique Économie*, 259, 2 Março 1998). E a Câmara Alta do Parlamento, depois de ter rejeitado em Janeiro de 1999 o prolongamento até ao fim do ano do calendário das privatizações, aprovou em 31 de Março uma lei que emenda a original, a 39/89. Agora, não há prazo para terminar, mas o número de empresas a privatizar é reduzido de 58 para 24 (MWM, 55, 6 Abril 1999).

### *Situação sustentável?*

A evolução do IDE apresenta-se, assim, incerta. Em termos absolutos, o montante



pode ter algum significado – a empresa de telecomunicações (Ittissalat Al-Maghrib) está ainda por privatizar. Mas isto não é sustentado.

A par da diminuição das privatizações e do aumento crescente da atracção dos PECO, Marrocos apresenta obstáculos importantes aos investidores. Um inquérito junto de 104 empresas feito pelo Observatório da Competitividade da Economia Marroquina, criado em 1994 com a ajuda do Banco Mundial, identificou queixas. A dificuldade de fazer valer direitos legais era a primeira. Seguiam-se custo do crédito; carga fiscal; lentidão da administração central e local na concessão de autorizações; concorrência das empresas informais; infraestruturas débeis; incerteza quanto à política económica; lentidão dos procedimentos administrativos relacionados com o comércio externo; lentidão dos procedimentos portuários; procura insuficiente; falta de mão-de-obra qualificada (*Jeune Afrique Économie*, 285, 19 Abril 1999). Também Sievers (1998) apresenta uma listagem qualificada – de 1 (muito forte) a 4 (sem impacte) – de problemas com que os empresários se enfrentam. Os principais são a instabilidade legislativa (1,75), o financiamento (1,86), a educação (1,93), a legislação fiscal e/ou impostos altos (1,93), a legislação laboral (1,94) e a burocracia, com 2,21.

A dimensão da entrada de IDE justifica-se mais pelas privatizações, pelos acordos de transformação da dívida em IDE e os investimentos de europeus motivados pelo aproveitamento do apoio financeiro da UE – o caso da portuguesa Somague, por exemplo –, do que por qualquer descoberta súbita de interesse da economia marroquina.

Em termos de futuro, por um lado, está o interesse de Espanha – que, de algum modo, representa a UE – em estabilizar a fronteira sul; o interesse da França, que em muito é o de Espanha; e o interesse de Marrocos em reduzir a dívida e aceder aos mercados e financiamentos comunitários. Mas, por outro lado, o IDE aparece dependente da disponibilidade e atracção das empresas e/ou dos serviços a privatizar e/ou a concessionar e da conversão da dívida.

Com as privatizáveis a acabar, Marrocos está perante si próprio. Quais são as suas vantagens? As potencialidades? As capacidades? Que IDE é capaz de atrair? Turismo e hotéis? Deslocalização têxtil? Ou o qualificado, e qualificante, produtor de valor acrescentado? Oualalou não explicou como fará de Marrocos uma plataforma de novas tecnologias de informação.

Para mais, a redução das barreiras alfandegárias ameaça inclusive o *stock* de IDE. Pior: esta redução diminui o número de interessados em investir em Marrocos para aceder ao seu mercado.

Assim, o perfil do potencial investidor, fora privatizações, é complicado de esboçar. Corresponderá à imagem clássica de quem pretende aproveitar a proximidade geográfica da Europa (98) e o custo da mão-de-obra. Acontece que a proximidade perde pertinência com a evolução tecnológica e abertura do Leste; quanto à mão-de-obra, a marroquina tem custos 3,4 vezes superiores à chinesa e 4,6 à paquistanesa (Job, 1998) e qualificação inferior à dos PECO.

Acresce que não investe em Marrocos quem quer, mas quem pode, isto é, quem tem paciência, relações, força política e capacidade financeira. Porquê? Porque (Job, 1998: 9), são precisos, pelo menos, três anos para começar a fazer lucros – *ce délai provient de la nécessité de développer un tissu important de relations avant de pouvoir faire fructifier ses activités*; é requerida uma estrutura financeira que suporte *l'opacité et la lourdeur des procédures administratives, couplées à des phénomènes endémiques de corruption dans le corps administratif et de pratique ancrée du backchich*; e, por fim, *le marché de l'immobilier demeurant le lieu privilégié pour le recyclage de l'argent de la drogue, les terrains industriels et les locaux commerciaux sont rares et excessivement chers*.

Face a isto, é pouco dizer que Marrocos está perto da Europa; tem estabilidade política, formação dos quadros superiores, apoio da UE e comunidade internacional, potencial na agricultura, pesca, recursos minerais e turismo e mão-de-obra barata; está a abrir e a liberalizar a economia, a renovar a classe dirigente, a lutar contra a corrupção e a controlar o crescimento demográfico.

Até porque também tem quadros intermédios subqualificados, código de trabalho constrangedor para o empregador, mercado interno estreito e dependente da chuva; falta de um direito dos negócios consolidado e zonas industriais para atenuar a dificuldade de encontrar locais e infraestruturas (99); telefone, transportes e energia caros; disparidades fortes; indicadores sociais fracos na educação, saúde e infraestruturas de base; capacidade utilizada a 40-60% nas indústrias metalúrgica, mecânica e eléctrica, além da burocracia (*Jeune Afrique*, 1980, 22 Dezembro 1998 e MTM, 5 Janeiro 1996).

Marrocos, portanto, precisa de se libertar da dependência conjuntural que tão bem lhe serviu até agora – mas que garante nada em termos de futuro.

Ou seja, a proximidade – desde sempre – da Europa e as reformas suscitadas pelo acordo com o FMI foram insuficientes. A mudança de ambiente apontada pelo novo governo também se arriscará a sê-lo – sem investimento. A formação bruta de

capital fixo não descola dos 20% do PIB – 22,4% em 1992; 22,8% em 1993; 20,7% em 1994; 22,4% em 1995 e, o valor mais baixo da série, 20,2% em 1996 – limitada por uma poupança escassa: neste mesmo período, os valores foram de 22,1%, 20,9%, 19,0%, 16,9% e 18,8% do PIB, respectivamente (FMI, 1998b).

## 32 Argélia: superar a petrodependência e a militarização social

*Most of those who study Algeria, including (in private) U.S. officials, echo the prediction of The Economist: Algeria's ruling regime will probably fall sooner than later. Shirley (1995)*

*Nous n'avons jamais cru que l'islamisme armé gagnerait. Non que le destin, quelque temps, n'ait paru hésiter: on se souvient de ce début du printemps 1994, avec l'évasion massive de la prison de Tazult, les trains qui sautaient, les walis assassinés, le meurtre systématique des ressortissants européens... Paul-Marie de la Gorce (Jeune Afrique, 1985, 26 Janeiro 1999)*

*The United States Department of State warns US citizens to avoid travel to Algeria. The Department of State recommends that american citizens in Algeria have substancial armed protection while traveling overland, on their work sites, and at their accomodations. Armed protection is not a guarantee of safety. US Department of State (1997)*

*To penetrate the fog and understand the crisis, one should focus less on the Muslim fundamentalists and more on the key player in Algeria's politics: the army. Addi (1998)*

*Identifying the players, issues and allegiances in the clan battles which typify politics in Algeria is an inexact science. EIU (1998b)*

*We continue to believe that the Islamic extremist organization, the GIA, is responsible for the great majority of the atrocities (...) However, some security forces personnel may also be involved, to some extent, in some of the killings. Neumann (1998)*

*The political and security situation in Algeria is the major factor preventing a substancial increase in foreign investment. EIU (1998d)*

*L'Algérie ne pourra sortir de la crise économique que lorsque la paix civile et un compromis politique seront établis. Bensidoun e Chevallier (1996)*

*The most important task is to restore political stability at the earliest in order to create an environment conducive to private sector investment. FMI (1995)*

*While activity in other sectors of the economy generally remains stagnant, the oil and gas industry continues to grow apace. EIU (1997)*

*The fate of Algeria's economy will be inextricably linked to the hydrocarbons sector for the foreseeable future. EIU (1998e)*

*Algeria's medium-term economic prospects are clouded by the risk of low oil export prices. FMI (1998d)*

*Rien ne permet donc d'espérer que l'Algérie échappe, à court terme, au maintien du statu quo sur le terrain, au développement de nouvelles formes d'économie mafieuse et rentière et à la radicalisation des groupes extrémistes qui se réclament de l'islam. Garçon (1998)*

*Le problème algérien n'est pas uniquement religieux. C'est celui d'un pays aux prises avec une démographie galopante, un taux de chômage élevé et un système politique qui*

*Les évènements de ces dernières années sont peut-être pour le régime l'occasion de développer une «rente islamiste». Érigée en péril pour le Maghreb et les pays du sud de l'UE, la menace islamiste deviendrait-elle un mal lucratif? Martinez (1996)*

Em 1995-1997 os hidrocarbonetos representaram 95% das exportações, 60% das receitas do orçamento de Estado e 30% do PIB argelino (FMI, 1998c). É este sector que recebe a maior parte do IDE. Argélia é sinónimo de petróleo e gás. Para o bem e para o mal.

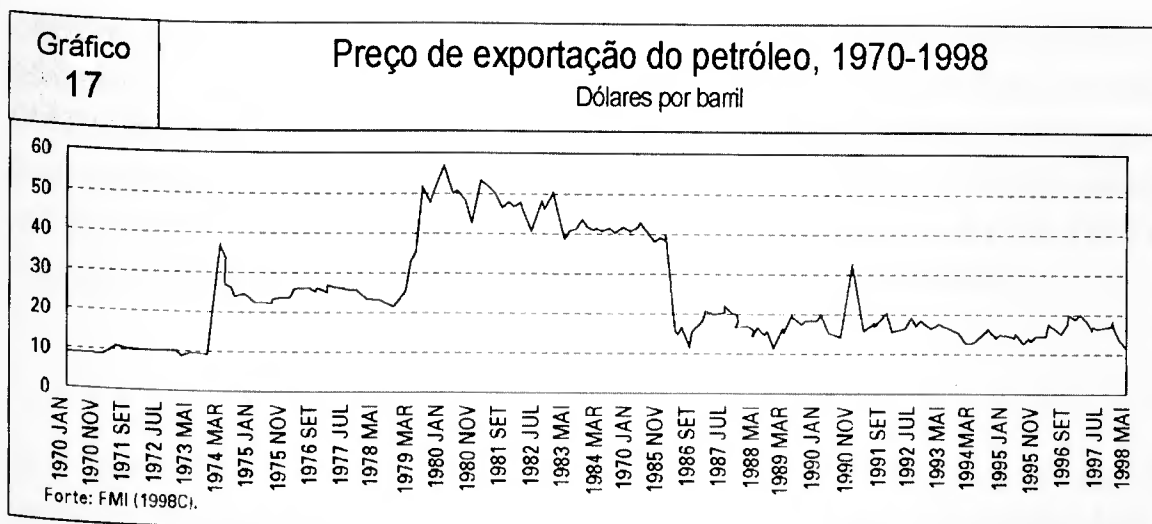
Após a independência (1962) e até meados dos anos 80, ao contrário de Marrocos, a Argélia não teve problemas de investimento. A FBCF chegou a ultrapassar os 50% do PIB entre 1967 e 1978 (anexo 28). O problema foi outro: o mau investimento...

Construir um sistema produtivo com base nas chamadas *indústrias industrializantes*, sob planificação centralizada, foi a aposta de Boumedienne, que dirigiu o país de 1965 – ano em que depôs Ben Bella e, por arrasto, rejeitou o modelo de autogestão preconizado por este – até 1978. Financiada pelas receitas dos hidrocarbonetos, nacionalizados em 1971, a industrialização revelou-se um *flop*. *Deux chiffres marquants permettent de résumer les effets de la stratégie adoptée: le coût en capital de l'industrialisation de l'Algérie est multiplié par deux par rapport aux pays développés, tandis que le coût par emploi créé est multiplié par cinq par rapport aux normes internationales* (Goumeziane, 1994: 73).

Desperdícios, custos excessivos, sub-utilização da capacidade e preços administrativos conduziram as empresas industriais a défices crónicos e a uma produção sem qualidade e insuficiente para satisfazer a procura interna, o que obrigou ao recurso às importações e ao endividamento.

O preço do petróleo, em alta desde 1973 permitiu manter a situação, graças à renda obtida com este recurso. Quando o preço cai a pique em 1986 (gráfico 17), a situação revela-se insustentável.

O disfuncionamento do sistema surge à luz do dia. As receitas orçamentais caem dos 38% do PIB durante 1981-1985 para 28% durante 1986-1990, mas a despesa pública só se reduz em 5% do PIB. Resultado: o défice não pára de crescer e a dívida externa passa de 30% do PIB em 1985 para 62% em 1993, enquanto o seu serviço é cada vez mais pesado: aumenta de 35% para 82% neste período (FMI, 1998c).



Em 1988 há tumultos (100). A repressão pelo Exército provoca centenas de mortos e milhares de detenções. As consequências são o fim do partido único (FLN) e o fortalecimento da oposição islamista e das reformas económicas esboçadas pelo presidente Bendjedid.

Mouloud Hamrouche é nomeado primeiro-ministro no Verão de 1989. Programa: democracia, independência do banco central, eliminação do défice público, liberalização dos preços, desvalorização da moeda, imposição de regras contabilísticas aos bancos, autorização de despedimentos por motivos económicos, abolição dos monopólios da distribuição, reformas na Justiça, fim da censura, posse da terra, direito de greve e manifestação, educação... Mudanças rápidas demais.

Este governo de reformadores fora empossado porque os dirigentes de facto – os chefes do Exército (101) – sentiam-se ameaçados com as consequências da incapacidade de resposta às necessidades da população. Ora, a acção dos reformadores ao atacar os fundamentos do Estado rentista punha em causa quem os empossara (Bensidoun e Chevallier, 1996). *Ses reformes étaient combattues par tous ceux qui avaient des intérêts puissants dans les monopoles d'État, leur permettant de toucher de substantielles commissions, versées sur des comptes à l'étranger* (Addi, 1999: 9). Cai em Junho de 1991.

O governo seguinte (Sid Ahmed Ghazali) regressa à aposta nos hidrocarbonetos. Muda a lei para permitir a entrada das companhias estrangeiras. A Argélia não tem dinheiro para explorar os seus recursos, para manter os equipamentos, para melhorar a capacidade de produção, transformação e transporte.

Mas no fim de 1991 e primeiro semestre de 1992 a FIS ganha a primeira volta das

eleições, estas são interrompidas, o presidente Bendjedid demite-se por pressão do Exército, o presidente Boudiaf é assassinado, a FIS passa à resistência armada (102). Em Julho, Belaid Abdesselam, pai da industrialização argelina, é o novo primeiro-ministro. Governa com o lema *economia de guerra*: todos os recursos contra a FIS. Suspende o programa negociado com o FMI por Hamrouche em 1989 e espera o aumento do preço do petróleo em 1993. Mas este cai e arrasta-o.

### *Acordo com FMI salva regime*

E a Argélia fica sem alternativa ao reescalonamento da dívida, uma vez que o serviço desta ameaçava exceder as receitas da exportação em 1994, depois de ter absorvido 70% em 1991, 77% em 1992 e 82% em 1993. Em Abril de 1994 é assinado o acordo com o FMI.

Com o reescalonamento, o serviço da dívida caiu para 30% em 1997. Porém, foi a necessidade de obter recursos para a guerra (103), então no auge – a vitória dos fundamentalistas esteve no horizonte (104) –, que pesou na decisão das autoridades de Argel (Frémeaux e Richard, 1999; Martinez, 1999). Entre 1994 e 1997, a Argélia recebeu 30 mil milhões de dólares, sob a forma de empréstimos.

A contrapartida foi dismantlar o sistema de planificação central, abrir a economia, estabelecer mecanismos de mercado, incluindo a liberalização de todos os preços e a eliminação dos subsídios alimentares generalizados, e reduzir a actividade produtiva do Estado (FMI, 1998d). As empresas públicas deficitárias e improdutivas foram encerradas ou preparadas para serem privatizadas, as importações comprimidas, os direitos alfandegários sobre bens de consumo aumentados, tal como o IVA sobre os produtos produzidos localmente.

A preocupação do governo passou a ser acumular reservas (quadro 28).

O preço do petróleo ajudou, mas a queda registada em 1998 – em 26 de Novembro o preço foi o mais baixo desde 1973: 10,36 USD/barril – ameaça a continuação desta estratégia e a consolidação dos resultados (105). Foi inclusive necessário um orçamento suplementar, em que o défice quase duplicou, de 78,7 mil milhões de dinares para 140,7 mil milhões, por causa da redução das receitas previstas: as totais, de 980,2 mil milhões de dinares para 882 mil milhões, e as dos hidrocarbonetos, de 528 mil milhões de dinares para 460 mil milhões (EIU, 1998c). Por outro lado, o facto de a Argélia ter recusado a proposta do FMI de renovação do acordo, que terminou em 21 de Maio de 1998, significa o fim do acesso a empréstimos com

| Quadro<br>28                                  | Indicadores económicos da Argélia, 1993-1997 |         |         |         |         |
|---|--|---------|---------|---------|---------|
|   | 1993   | 1994    | 1995    | 1996    | 1997    |
| PIB, mil milhões de dinares, preços correntes | 1.161,8                                      | 1.474,7 | 1.966,5 | 2.494,8 | 2.716,4 |
| . hidrocarbonetos                             | 250,1  | 334,2   | 503,4   | 727,7   | 818,5   |
| PIB, %  | (1,9)  | (1,0)   | 4,4     | 3,4     | 2,5     |
| IPC, %  | 20,5   | 29,0    | 29,8    | 18,7    | 5,7     |
| População, milhões                            | 26,9   | 27,6    | 28,6    | 29,2    | 29,7    |
| População activa (milhões)                    | 6,6  | 6,8     | 7,6     | 7,8     | 8,1     |
| Desemprego, milhões                           | 1,5  | 1,7     | 2,1     | 2,2     | 2,3     |
| Exportações fob, mil milhões USD              | 10,4   | 8,9     | 10,3    | 13,2    | 13,8    |
| . hidrocarbonetos                             | 9,9  | 8,6     | 9,7     | 12,6    | 13,2    |
| Importações fob, mil milhões USD              | 8,0  | 9,2     | 10,1    | 9,1     | 8,1     |
| BTC, mil milhões USD                          | 0,8  | (1,8)   | (2,2)   | 1,2     | 3,5     |
| IDE, mil milhões USD                          | 0,0  | 0,0     | 0,0     | 0,3     | 0,3     |
| Reservas, excluindo ouro, mil milhões USD     | 1,5  | 2,6     | 2,1     | 4,2     | 8,0     |
| Dívida externa, mil milhões USD               | 26,0   | 29,9    | 32,7    | 33,3    | 34,2    |
| Serviço da dívida, %                          | 82,2   | 48,6    | 42,5    | 29,2    | 29,8    |
| Produção de petróleo, milhares barris / dia   | 750  | 750     | 760     | 820     | 850     |
| Produção de gás, mil milhões de m3            | 56   | 58      | 61      | 68      | 75      |
| Taxa de câmbio, dinar/USD                     | 23,345                                       | 35,059  | 47,663  | 54,749  | 57,707  |

Fonte: EIU (1998b) e FMI (1998c).

taxas de juro mais favoráveis. Em todo o caso, o FMI concedeu um empréstimo de 300 milhões de dólares em 26 de Maio de 1999 para compensar a perda de divisas provocada pela diminuição das exportações, avaliada em 1,9 mil milhões de dólares desde 30 de Junho de 1998 (*El Watan*, 29 Maio 1999).

O custo do ajustamento foi grande. O CNES entende que *o equilíbrio macroeconómico foi assegurado apenas por factores externos e sacrifícios consentidos pelas empresas, assalariados e famílias, relevando assim a ausência gritante de uma estratégia de relançamento* (MTM, 2416, 7 Novembro 1997).

Devido à reestruturação e ao baixo investimento interno e externo, a produção industrial, com excepção dos hidrocarbonetos, está a cair (anexo 29), o desemprego a subir – oficialmente é 28% (anexo 30); a duração média passou de 30 meses (1991) para mais de 55; 52% dos desempregados vieram do sector público – e o nível de vida foi dividido por dois, com o PIBpc a passar de 3500 dólares em 1990 para 1629 dólares em 1997 (*Jeune Afrique*, 1985, 26 Janeiro 1999).

A União Geral de Trabalhadores Argelinos diz que foram fechadas 800 empresas e despedidas 600 mil pessoas no período 1995-1997 (*Jeune Afrique*, 1977, 1 Dezembro 1998). Sid Ahmed Tibaoui, secretário de Estado delegado para as Participações do Estado, reconhece (*Jeune Afrique*, 1985, 26 Janeiro 1999) que os efectivos do sector público foram reduzidos em 25%. Estima-se que 37,7% da força de trabalho



não-agrícola esteja na economia informal, que valerá 17,4% do PIB (MWM, 42, 7 Novembro 1998) e origina 20% do rendimento das famílias (EIU, 1998e). Garçon (1998) considera que só o estado de guerra permitiu este ajustamento.

Ajustamento – consolidável ou não – à parte, tudo o que o provocou mantém-se, como se houvesse duas economias, a dos rácios, para o FMI, e a real (Provost, 1998). Ao fim de 37 anos de independência, a Argélia só exporta hidrocarbonetos, mal dos Estados em que este recurso domina (anexo 31).

### *Hidrocarbonetos: trunfo ou handicap?*

A libertação da volatilidade dos preços, salvo qualquer esperança – infundada – no regresso da situação pós-1973, exige o crescimento fora do sector dos hidrocarbonetos... ou o aumento das vendas destes, o que, enquanto solução, materializa uma lógica entrópica.

Por norma é apontado o valor de 5-6% como a média de crescimento desejável para o sector não-petrolífero. Aqui chegados estamos na essência do problema. Os investimentos têm-se localizado a sul, onde estão os hidrocarbonetos – na *Sahara hydrocarbons fortress* (EIU, 1998d: 7) (106) –, mas a população está a norte, onde ocorre a violência.

O crescimento económico requer a paz civil (condição necessária), mais do que reformas impostas do exterior. A questão é que não se sabe como a obter: se com um compromisso – o que implica partilhar a renda dos hidrocarbonetos –, se com o esmagamento do adversário.

Mas mesmo que os fundamentalistas sejam esmagados ou neutralizados, permanece o problema de fundo, uma vez que esta oposição armada funciona como indicador da incapacidade sistémica que caracteriza as relações socio-político-económicas na Argélia. O que se passou nas eleições presidenciais de Abril último – seis candidatos retiraram-se à boca das urnas, sob alegações de fraude, e deixaram Abdelaziz Bouteflika como candidato único e com o rótulo de *candidato dos militares* – confirma esta ideia.

Vale dizer que continuam presentes as condições para haver problemas. O primeiro-ministro Smail Hamdani admite-o – *En Argelia existe el riesgo de una explosión social* (El País, 6 Junho 1999). São boas notícias; há pouco tempo, a previsão era a vitória dos fundamentalistas.



Dada a perda de atracção dos fundamentalistas e os acontecimentos das presidenciais é de esperar um aumento da contestação, só que política e não armada – os fundamentalistas não são os únicos contestários e tendem a ser substituídos em termos de papel principal.

O próprio Bouteflika afirmou (*Le Monde*, 30 Março 1999) durante a campanha eleitoral que *os argelinos perderam confiança nas suas instituições. O Estado e a política estão gravemente desconsiderados junto da opinião pública. O terrorismo, o arbítrio burocrático, o regionalismo, o clanismo, a corrupção, a miséria social causaram graves desgastes ao moral da nação e ao espírito público.*

Mais disse que havia que *substituir uma economia de renda e de bazar por uma economia moderna para evitar mais reescalamentos da dívida e inserir o país na economia mundial.*

No *El País* (21 Março 1999) criticara o facto de a receita do FMI ter conduzido a uma economia de bazar em vez de uma economia de mercado, em consequência do que o monopólio do Estado foi substituído por monopólios privados baseados nas importações. *Surgiram riquezas rápidas e inexplicáveis ao lado de uma pauperização que não poupou as classes médias. O desemprego, a especulação com as habitações sociais, a má gestão, a deterioração da educação e da saúde, o fim da subsidiação dos produtos de primeira necessidade, criou uma situação de frustração e descontentamento.*

Para crescer fora dos hidrocarbonetos, criar emprego e diversificar as exportações – para *sair do guetto da monoprodução* (Tiaboui, *Le Jeune Independente*, 29 Maio 1999) –, é preciso civilizar a economia e a sociedade (107) e garantir segurança para que o investimento privado se manifeste (FMI, 1998d e 1997; Bonilla, 1998).

Acontece que os incentivos ao investimento estão distorcidos no sentido de favorecer os realizados nos hidrocarbonetos. Além de que a política oficial tem sido errática quanto à prioridade: substituir importações ou fomentar exportações fora dos hidrocarbonetos, como é recomendação do FMI (Sorsa, 1999; FMI, 1998c).

De momento, a decisão dos responsáveis argelinos não oferece dúvida quanto à opção escolhida: hidrocarbonetos. A diversificação produtiva fica adiada perante a escolha do aumento da produção no sector tradicional.

Desde que as empresas estrangeiras foram autorizadas a operar (1991) inverteu-se

o declínio na produção, com a introdução de novas tecnologias. No final de 1996 havia 23 contratos de exploração e produção petrolífera, com 18 EMN, correspondentes a IDE de 1,5 mil milhões de dólares (EIU, 1998c).

As técnicas utilizadas pela Sonatrach tinham envelhecido e esta estava sem dinheiro (108), devido às punções feitas pelo Estado. A produção caíra de 40% em 10 anos. E em 1986 a queda dos preços origina receitas de apenas 4,8 mil milhões de dólares, quando em 1985 tinha sido de 9,2 mil milhões, depois do *record* de 13 mil milhões em 1981.

As EMN, com a fórmula de partilha da produção (109), fizeram a maior parte dos furos realizados desde então. A Agip (Itália) foi a primeira a descobrir petróleo e a comercializá-lo. Cepsa (Espanha, com participação de 33,9% da francesa Elf), Petro-Canadá, Louisiana Land & Resources (EUA), BHP Petroleum (Austrália) e Anadarko (EUA) são algumas das principais. A esta última coube uma descoberta que poderá aumentar em 1/3 os recursos argelinos. Tudo dito, a Argélia poderá duplicar a sua produção até 2005, o que a igualará à Nigéria, o primeiro produtor africano.

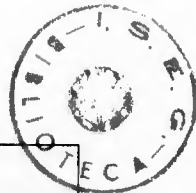
A contrapartida da modernização e do crescimento da produção pode ser a redução do controle argelino deste recurso. Smail Goumeziane, ex-ministro do Comércio, prevê que em 2005 os estrangeiros tenham 2/3 da produção e a Argélia apenas 1/3 (*Afrique Asie*, 116, Maio 1999) (anexo 32).

### *À procura de investidores*

Em 1994, foi decidida a venda das empresas públicas, a possibilidade da gestão privada destas empresas e a participação privada até 49% no capital. Em 1995 a Lei das Privatizações autoriza a propriedade privada a 100%. Em 1994 o governo acabou com o monopólio estatal nos seguros e autorizou os estrangeiros a participar no capital de bancos comerciais. Em 1995 devolveu terras nacionalizadas.

Em Agosto de 1995 o governo reagrupou as empresas públicas em 11 *holdings* (quadro 29) para as reestruturar. Reteve apenas as viáveis. Até Abril de 1998, das 1300 empresas públicas de âmbito local foram vendidas 50 e encerradas 827; das 400 empresas públicas de âmbito nacional foram dissolvidas 76 e feitos 160 mil despedimentos até ao final de 1997.

Em Maio de 1998 foram postas à venda 89 (anexo 33). Este primeiro lote era cons-



| Quadro<br>29                   | Privatizáveis argelinas        |           |                          |
|--------------------------------|--------------------------------|-----------|--------------------------|
| Holdings                       | Volume de negócios 1997<br>(1) | Efectivos | Empresas<br>a privatizar |
| Serviços                       | 74,8                           | 48.247    | 37                       |
| Construção de edifícios        | 65,7                           | nd        | 70                       |
| Grandes trabalhos              | 54,0                           | nd        | 22                       |
| Agroalimentar de base          | 131,7                          | 38.000    | 14                       |
| Agro-diversos                  | 40,7                           | nd        | 9                        |
| Mecânica                       | 30,0                           | 36.000    | 18                       |
| Siderurgia e metalurgia        | 41,8                           | nd        | 2                        |
| Electrónica e telecomunicações | 27,0                           | 21.000    | 8                        |
| Química e farmácia             | 48,0                           | 25.567    | nd                       |
| Indústria transformadora       | 29,7                           | 43.359    | nd                       |
| Minas                          | 6,5                            | 11.000    | nd                       |

(1) Em mil milhões de dinares argelinos. Fonte: Conseil National des Participations de l'État, *Jeune Afrique*, 1985, 26 Janeiro 1999.

tituído por unidades turísticas (das quais 61 hotéis), de materiais de construção (das quais 36 fábricas de tijolo), agroalimentares e de transporte de passageiros.

Mas com o Estado centrado nos hidrocarbonetos no sul, para onde procura cativar com prioridade o IDE, e sem a segurança garantida no norte, as privatizações falham e as importações aumentam – 8,3 mil milhões de dólares em 1997; 6,9 mil milhões de dólares até ao fim de 1998, segundo o ex-primeiro-ministro Ouyahia (*Notícias da Argélia*, Boletim da embaixada argelina em Portugal, Dezembro 1998 –, no seguimento do fim do monopólio estatal e da folga financeira permitida pelo montante das reservas. A persistente anemia da economia desligada dos hidrocarbonetos é a resultante.

O governo admite que há problemas com *the country's sclerotic privatisation programme* (EIU, 1998e). Além da afirmação do primeiro-ministro Hamdani, já o responsável pelo Conselho Nacional de Privatização, Mabtoul, reconheceu que há *a long way to go in order to convince local and foreign investors of the privatisation process* (EIU, 1998e).

O falhanço da privatização confirma a debilidade dos investidores privados nacionais e a falta de interesse por empresas endividadas, com pessoal a mais, tecnologia obsoleta, gestão inadequada e habituadas a ambiente protegido.

Quanto ao investidor estrangeiro, além de tudo o mais, não são hotéis, fábricas de tijolo e empresas de transporte de passageiros, as propostas mais aliciantes. Para mais, a banca está ausente da lista e a inclusão dos serviços públicos – telecomuni-

cações, electricidade, transporte e portos – adiada. O sector do cimento, também excluído, será dos mais atraentes, até pelo défice habitacional. Estima-se que falem dois milhões de habitações, além de que em cada unidade, por norma um apartamento pequeno, residem 7,15 pessoas. A primeira vez que aparecerem estrangeiros interessados foi em Dezembro de 1998, quando Pepsi, Danone e Castel se candidataram à compra de 12 unidades de produção de águas minerais e cervejas (*Notícias da Argélia*, Dezembro 1998).

E os sindicatos estão contra as privatizações. A UGTA ameaçou com uma greve geral. Em 24 de Novembro de 1998, o *leader* do sindicato do sector de turismo ameaçou incendiar o Hotel Albert I, no centro de Argel, como protesto contra a sua privatização e o sindicato do sector petrolífero não admite privatizações no sector.

Não necessariamente contra estas posições, mas contra as dificuldades de afirmação da iniciativa privada, após décadas de dirigismo centralista, Bouteflika incluiu *a luta implacável contra os comportamentos que visam pôr em causa as garantias e os incentivos concedidos ao investimento privado* entre as medidas que enunciou relativas à situação política e económica, depois de tomar posse (*Notícias da Argélia*, Maio 1999).

Em qualquer dos casos, *the enthusiasm of foreign and domestic investors will be tempered by security concerns and also by the market lack of transparency in the privatisation process* (EIU, 1998c).

A reforma realizada sob orientação do FMI não foi assim suficiente para dar à Argélia a atractibilidade que precisaria para animar a economia fora dos hidrocarbonetos (110). Nem o código de investimentos liberal (ver anexo) atrai IDE. Segundo Ouyahia, o IDE nos hidrocarbonetos foi de 1,1 mil milhões de dólares em 1997 e 1,2 mil milhões em 1998 (até Setembro), ao passo que nos outros sectores limitou-se a 300 milhões em 1997 e 244 milhões em 1998 (*Notícias da Argélia*, 12/98). Ou seja, não bastam equilíbrios macroeconómicos nem legislação liberal para atrair investidores, quando a realidade empresarial e o ambiente socio-político deixam a desejar.

O investimento foi liberalizado em 5 de Outubro de 1993. Apesar de dever ser objecto de uma declaração prévia na Agência de Promoção dos Investimentos (APSI), não requer qualquer autorização administrativa.

O código dá aos estrangeiros as mesmas condições que aos nacionais e aos expa-

triados há pelo menos dois anos. No regime geral – os incentivos para projectos nos hidrocarbonetos têm um regime especial, que inclui isenção de IVA e taxas sobre importações –, o investimento tem isenção por três anos do IVA sobre bens e serviços comprados internamente ou importados; isenção de taxas sobre propriedades; isenção de dois a cinco anos de taxas sobre lucros; redução para 3% das taxas alfandegárias em 30 produtos onde são entre 40 a 60%; direito de pagar apenas parte da segurança social. Há também regimes para zonas específicas, as zonas francas, o Grande Sul e a Segunda Coroa do Grande Sul.

A APSI registou dois mil projectos em 1996, com uma dimensão média de 1,4 milhões de dólares, e 1900 no primeiro semestre de 1997. Os estrangeiros participaram em poucos – 49 em 1996 –, que tinham uma dimensão média pequena: 5,7 milhões de dólares, mas superior à geral. A fraqueza do IDE é óbvia: apenas 80 mil milhões de dinares dos 1692 mil milhões registados entre 13 de Novembro de 1993 e 30 de Setembro de 1998, dos quais 35% oriundos da Europa, 29% dos Estados árabes e 28% da América.

Sem investimentos, a directiva parece ser *importar sim, produzir não*. Há 14 mil empresas privadas de *import-export*, mais conhecidas como *import-import*. Estas empresas desenvolveram-se muito desde que em 1 de Janeiro de 1995 deixou de haver uma lista de produtos com importação suspensa e que a atribuição das divisas para os pagamentos externos passou a ser feita pelos bancos comerciais e não pela administração.

A liberalização das importações entre as várias consequências teve a de expôr as empresas argelinas à concorrência externa. A empresa privada é familiar. Eram 18.821 em 1992, 24 mil em 1995 e 30 mil em 1998, das quais 95% empregavam menos de cinco trabalhadores e 90% estavam no sector agro-alimentar. Este sector, o têxtil e os materiais de construção são os que mais atraem o privado, por exigirem pouco investimento, terem mão-de-obra barata e disponível e estarem em expansão. O têxtil, porém, foi muito afectado pela liberalização das importações.

Desta forma não se criam empregos. O CNES considerava, em Maio de 1999, ser preciso criar 300 mil empregos por ano para manter a taxa de desemprego no nível actual (MWM, 60, 2 Junho 1999). Alcançar o pleno emprego requereria 750 mil novos empregos por ano. A causa do problema é identificada com os despedimentos decorrentes do acordo com o FMI (360 mil), a redução da criação de emprego – de 140 mil em 1985 passou-se para 40 mil em 1995 – e um sistema escolar ineficiente, abandonado anualmente em média por 200 mil alunos entre os 16 e os 19 anos. Para mais, a qualidade do emprego degrada-se: da tra-

dicional segurança do Estado passou-se para a incerteza do trabalho temporário e da economia informal. Enquanto o emprego industrial cai de 670 mil em 1990 para 500 mil em 1997, o doméstico aumenta de 600 mil em 1990 para mais de um milhão em 1997, quase tanto como no sector público (1,3 milhões).

*UE: entre a tensão e o acordo*

Ligada fisicamente à Europa pelos gasodutos para Itália e Península Ibérica e comercialmente (troca a energia por tecnologia e alimentação – anexos 34 e 35), a Argélia e a UE têm tido relações políticas tensas, que se reflectem nas negociações para o acordo de associação, que deverão reiniciar-se depois do Verão de 1999.

A UE chegou a congelar as negociações várias vezes pela insuficiência do avanço argelino para a democracia e nas reformas económicas (MWM, 20, 7 Março 1998; *Europe*, 6576, 4 Outubro 1995); o PE *deplorou a amplitude da reacção do Exército aos actos terroristas* e exigiu a suspensão da venda de armas a Argel para *pressionar a abertura de um verdadeiro diálogo político* (*Europe*, 6458, 8 Abril 1995); Mitterrand sugeriu a realização de um conferência entre argelinos, sob a égide da UE, o que foi visto por Argel como uma ingerência nos seus assuntos internos (*Europe*, 6414, 6 Fevereiro 1995); Marín sugeriu que a ala moderada da FIS fosse associada às negociações que o governo realizou com as forças políticas argelinas no início de 1995 (*Europe*, 6393, 7 Janeiro 1995).

Mas a UE, em particular a ex-potência colonial, a França, nunca teve uma política consistente em relação a este vizinho sulista. Dividida entre o receio de um governo fundamentalista e uma relação difícil com o governo vigente, foi questionada por ambos. A França teve um avião desviado pelos fundamentalistas com o objectivo de o fazer explodir sobre Paris; vários nacionais assassinados; ameaças de bombas no mundial de futebol; a língua francesa questionada com a política oficial de arabização.

O regime argelino, por seu turno, põe a fâsquia alta. Diz que a sua situação é diferente de Marrocos e Tunísia; que não exporta produtos agrícolas; que tem um tecido industrial autóctone; que os *holdings* precisam de protecção. Calcula em dois mil milhões de dólares as perdas de receitas com o desarmamento alfan-degário e quer ser compensado.

O dismantelamento das barreiras tarifárias teria por contrapartida o financiamento comunitário do *upgrading* da indústria argelina – cinco mil milhões de dólares em 10 anos. E a livre circulação de pessoas como ponto prévio à conclu-

são do acordo (MTM, 1427, 27 Junho 1997).

A rigidez patenteada facilita a percepção do cenário idealizado por Argel: não ceder à UE – em particular, à França – em termos políticos; receber dinheiro e permissão de exportar os excessos populacionais – enquanto privilegia as relações com os EUA, que já é o 2.º parceiro comercial.

EUA cada vez mais presentes na Argélia. Não só no petróleo – Anadarco, Arco, Mobil, Lousiana Land & Exploration, Amoco – como na indústria farmacêutica, informática, cereais, equipamentos hidráulicos e telecomunicações. O novo embaixador em Argel, Cameron Hume, assumiu como prioridade aumentar os fluxos entre os dois Estados.

Entretanto, estreitam-se as relações com Alemanha e Espanha. Com aquela foi criado um Forum Algero-Alemão de Negócios, no qual a patronal alemã e as *holdings* argelinas se travam de conhecimentos há dois anos. Com esta foi feito em 1998 um acordo entre a APSI e o ICEX e criado o Comité Bilateral de Homens de Negócios Hispano-Argelino. O acordo desenvolverá a parceria através de seminários, reuniões e jornadas sobre mercados e oportunidades de investimentos; será estabelecido um programa anual de trabalho e criada uma comissão de acompanhamento.

De resto, a Argélia está a ser destino cada vez mais frequente dos *businessmen*. Em Junho de 1999 registou uma afluência de franceses, alemães, suíços, espanhóis, eslovacos e sul-africanos. Em 1998 foi o destino que mais empresas francesas – incluindo a própria confederação patronal – recebeu: 12 mil (JAE, 276, 30 Novembro 1998). Basicamente, a recusa categórica de viajar até Argel está a desaparecer.

Há um episódio que indicia esta mudança. A Coface tem dado uma notação negativa à Argélia, o que dissuade os IDE franceses. A Câmara Francesa de Comércio e Indústria na Argélia protestou. Em Janeiro de 1999 o *rating* foi melhorado.

Alguém sustentou que o imaginário argelino não pára de ser abanado: ilusões nas promessas da independência decepcionadas, a legitimidade revolucionária do Exército questionada com a repressão de 1988, a FLN desapareceu do centro da vida política, foram estabelecidos acordos com o FMI, a moeda desvalorizada (passou a ser preciso 70 dinares para comprar um dólar, quando em 1986 eram 4,8), as empresas estatais liquidadas, o petróleo aberto/cedido aos estrangeiros, a paz política adiada, sujeita a pressões de UE, EUA e vizinhos (Marrocos e Tunísia) para abrir...



A evolução futura não é clara. O presidente eleito está vulnerável em termos políticos, dada a forma como a eleição acabou; o grupo militar que dirige o país dá sinais de divisão; a oposição armada está enfraquecida, mas das eleições presidenciais nasceu uma oposição política com mais vigor. Uma variável decisiva será a evolução dos preços do petróleo. As reservas conseguidas sob a vigência do programa com o FMI, por enquanto, garantem um certo conforto quanto ao equilíbrio externo. Mas se a aposta nos hidrocarbonetos não é sustentável a prazo, o certo é que as descobertas recentes permitem um aumento da produção, o que amortecerá um preço baixo. Mas o tecido económico que emprega e alimenta a população está degradado. E não parece que a Argélia seja capaz de convencer a UE a pagar a sua modernização, que em muitos casos é criação.

### 33 Tunísia: o *mise à nouveau* de uma mega-zona franca

*The initial expectation of large additional investment that might be triggered by reduced uncertainty owing to the association agreement with the European Union was probably excessive. Ghesquiere (1998)*

*The Euro-Mediterranean Agreement does little more than contain hortatory language as regards the liberalisation of service markets and foreign investment. Djankov e Hoekman (1996a)*  
*...levels of foreign direct investment have so far been disappointing. EIU (1998f)*

*Despite liberalization, the government continues to want to give instructions and recommendations and it continues to protect the business world vis-à-vis the outside world. Gray (1998b)*

*Tunisia - an oasis of pro-Westernism in a rough geopolitical neighbourhood. EIU (1998g)*

*The prominence of the security apparatus will remain a feature of the regime. EIU (1998h)*

A Tunísia é um oásis no instável Magrebe: a Coface considera-a *o melhor risco de investimento no Magrebe e um dos melhores em África* (EIU, 1998g); a economia recebe elogios do FMI, BM, UNCTAD e WEF; o PIB cresce de forma sustentada (anexo 36), a inflação ronda os níveis de Maastricht, a dívida externa e o seu serviço não constituem constrangimentos de maior (quadro 30); o facto de ser o destino mediterrânico preferido dos turistas europeus atenua o défice comercial, que tende a agravar-se (anexo 37); a confiança estende-se aos emigrantes, cujas remessas pagam os juros da dívida (anexo 38); a demografia está controlada - taxa de crescimento anual de 1,3% em 1998; previsão de um valor inferior no final de 1999 -; 51% das mulheres recorrem à contracepção, a taxa mais elevada da região MENA (EIU, 1998f); a mulher tem uma condição ímpar no mundo árabe desde a promul-



| Quadro<br>30                                | Indicadores económicos da Tunísia, 1993-1997 |         |         |         |         |
|---|--|---------|---------|---------|---------|
|   | 1993   | 1994    | 1995    | 1996    | 1997    |
| PIBpm (milhões de dinares)                  | 14.663                                       | 15.807  | 17.012  | 18.995  | 20.995  |
| Evolução do PIB (%)                         | 2,1  | 3,2     | 2,3     | 7,0     | 5,4     |
| IPC (%)                                     | 3,9  | 4,8     | 6,3     | 3,7     | 3,6     |
| População (milhões)                         | 8,7  | 8,8     | 9,0     | 9,1     | 9,2     |
| Exportações (milhões USD)                   | 3.746  | 4.643   | 5.470   | 5.519   | 5.562   |
| Importações (milhões USD)                   | (5.810)                                      | (6.210) | (7.459) | (7.323) | (7.565) |
| BTC (milhões USD)                           | (1.323)                                      | (538)   | (737)   | (536)   | (689)   |
| IDE (milhões USD)                           | nd   | 442     | 295     | 256     | 231     |
| Reservas, excluindo ouro (milhões USD)      | 854  | 1.462   | 1.605   | 1.819   | 1.978   |
| Dívida externa (milhões USD)                | 8.682  | 8.844   | 9.848   | 9.887   | 9.735   |
| Serviço da dívida (%)                       | 21,4   | 18,6    | 18,4    | 18,6    | 17,7    |
| Produção de petróleo (milhões toneladas)    | 4,6  | 4,4     | 4,2     | 4,2     | 3,9     |
| Produção de fosfatos (milhões de toneladas) | 5,5  | 5,7     | 6,3     | 7,2     | 7,2     |
| Poupança bruta (% PIB)                      | 19,8   | 20,1    | 19,9    | 21,6    | 22,7    |
| Investimento interno (% PIB)                | 29,2   | 24,5    | 24,6    | 24,4    | 26,1    |
| Taxa de câmbio (dinar:USD)                  | 1,004  | 1,012   | 0,946   | 0,973   | 1,105   |

Fonte: EIU (1998g) e FMI (1998f).

gação do Código do Estatuto Pessoal, em 1956, que aboliu a poligamia, instituiu o divórcio em detrimento do repúdio unilateral pelo homem, autorizou a adopção e permitiu a primeira campanha de controle da natalidade em 1966; o social prevalece sobre a Defesa em termos de orçamento; há uma política de combate à pobreza e expansão da classe média, estimada em 60% da população; em 1977 é criada a Liga Tunisina dos Direitos do Homem, a primeira em África; os fundamentalistas não ameaçam o regime devido à repressão (111), à melhoria das condições de vida e à vacina argelina. Adiada continua a abertura política, sacrificada ao imperativo da segurança - condição regional frequente.

Habib Bourguiba trouxe de França a igualdade de direitos entre os sexos e o carácter laico do Estado. Em compensação instituiu o partido único em 1963, quando proibiu o Partido Comunista, depois de Marrocos (1960) e Argélia (1962). No início dos anos 80, a queda do preço do petróleo provocou a deterioração das condições de vida e o reforço de uma oposição islamista. A repressão generalizada foi a resposta aos protestos.

O seu sucessor, o general dos serviços de informação Zine el-Abidine Ben Ali, por sua vez, tem posto ao mesmo nível economia e repressão. Presidente desde que depôs Bourguiba em 7 de Novembro de 1987, Ben Ali entrou no governo como secretário de Estado do Interior, em Janeiro de 1984, no seguimento das revoltas contra o aumento de 115% no preço do pão. Promovido a ministro do Interior em

Abril de 1986 e ministro de Estado em Maio de 1987, é nomeado primeiro-ministro em Outubro; no mês seguinte depõe Bourguiba, sob alegações de senilidade. Quando toma conta da Presidência, Ben Ali tem uma carreira construída na base da repressão dos islamistas; entretanto, testemunha o crescendo destes em Marrocos e, em particular, na Argélia e participa na decisão de cortar relações com o Irão, em 1987, acusado de apoiar os islamistas tunisinos.

Hoje em dia, a economia tunisina está em função do acordo de associação com a UE - o primeiro estabelecido por um PTM, ainda no âmbito da projectada parceria euro-magrebina -, que entrou em vigor em 1 de Março de 1998, depois de rubricado em 12 de Abril de 1995 e assinado em 17 de Julho de 1995 (112).

No domínio industrial, o desmantelamento tarifário durará 12 anos. Há quatro anexos com produtos agrupados de acordo com a exposição à concorrência externa (ver Djankov e Hoekman, 1996a: 392ss).

As tarifas sobre produtos não mencionados são abolidas com a entrada em vigor do acordo - respeitam a 470 produtos, de um total de 5019 identificados mediante a Nomenclatura Comum Comunitária de sete dígitos, que valem 10% das importações do ano de referência (1994), afectam 14% da produção interna e correspondem a uma perda de 3,6% das receitas obtidas com as taxas sobre o comércio internacional.

Os 1810 produtos do anexo III - 24% das importações - terão as tarifas reduzidas em 15% ao ano num período de cinco anos contados a partir do início do acordo, afectam 20% da produção interna e farão o Estado perder 12,5% destas receitas.

O anexo IV cobre 1127 produtos cujas tarifas serão reduzidas em 8% por ano, ao longo dos 12 do período de transição, corresponde a 29% das importações, afecta 22% da produção industrial e provoca perdas de 9,2% destas receitas.

O anexo V respeita a 944 produtos que só começarão a reduzir tarifas quatro anos depois do acordo vigorar, com cortes anuais de 11-12%. Estas importações correspondem a 36% do total de 1994, correspondem a produtos presentes em 75% das exportações, afectarão 43% da produção local e equivalerão à perda de 32,9% das receitas.

Por fim, o anexo VI inclui 37 produtos que não serão liberalizados, como pão.

Uma vez que os produtos incluídos nos anexos III e IV são semi-acabados ou máquinas, os bens de consumo ficam com protecção prolongada. Ou seja, o impac-

to - fiscal (anexo 39) e concorrencial - do acordo aumentará com o seu avanço.

O desarme tunisino é mais moroso do que o dos PECO - o maior peso das receitas obtidas com as taxas sobre as importações a isso obriga (Djankov e Hoekman, 1996a). Mas a UE não eliminou as quotas das exportações têxteis tunisinas mais depressa do que está previsto no GATT, ao contrário do que fez com os PECO.

Em todo o caso, esta liberalização aprofunda a iniciada em 1986, sob um programa do FMI (113).

Uma vez que o acordo consiste basicamente no estabelecimento de uma zona de comércio livre industrial, através do desarme alfandegário unilateral da Tunísia, esta não tem ganhos garantidos, nem nas exportações - uma vez que as agrícolas estão excluídas em muito e as industriais já têm acesso livre desde 1976 - nem em termos de macroeconomia (Ghesquiere, 1998; Alonso-Gamo, Fennell e Sakr, 1997; Kébabdjian, 1995b).

Onde há certezas é nos custos: são imediatos e consistem na perda de receitas fiscais. E se os custos dos *inputs* baixarem, por outro lado, dos esperados ganhos de produtividade e aumento da concorrência resultará mais desemprego. A única vantagem indiscutível é o ganho de credibilidade, através do *locking in* do processo de reformas tunisino.

O desemprego é visto como a *major national issue* (EIU, 1998i), para usar a expressão de Ben Ali durante a conferência sobre o emprego realizada em Junho de 1998. Do seu controle depende a estabilidade social e a redução do terreno para a oposição islamista. Na população activa de 2,5 milhões, dos quais 650 mil mulheres, o sector público pesa 25% e há um grande peso do emprego precário (EIU, 1998f); estima-se que a economia informal valha 15% do PIB; a taxa oficial de desemprego é 15,6%, mas a central sindical contrapõe 20%. Para prevenir o seu aumento - estima-se que sejam necessários 65 mil empregos por ano fora da agricultura - definiu-se uma panóplia de medidas, como ensinar um ofício ao contingente do serviço militar, criar programas especiais para os que não estudam depois da educação primária; apoiar jovens empresários; melhorar o acesso a crédito para PME; disponibilizar terrenos a preço simbólico a industriais deles necessitados; e extensão do ensino do inglês, depois de a educação primária ter sido tornada obrigatória em 1991.

Perante os custos da transição, coloca-se o problema do controle destes e da obtenção de benefícios da ZCL. O acompanhamento por parte do Estado será fulcral. As

políticas da oferta - infra-estruturas, formação, adaptação à concorrência - são independentes da ZCL. Já do lado das políticas da procura não é irrelevante que a redução de receitas alfandegárias se traduza pela diminuição das despesas públicas ou por um aumento de impostos que assegure a sua manutenção, nem que se entre numa ZCL a querer manter a taxa de câmbio ou a querer alterá-la.

Introduzido durante o programa de ajustamento do FMI, o IVA foi entretanto alargado ao comércio a retalho, a sua taxa corrente aumentada de 17% para 18% e reduzidas as isenções fiscais. Taoufik Baccar, ministro do Desenvolvimento Económico, assegura que a substituição de receitas não está a ameaçar o crescimento (*Jeune Afrique*, 1985, 26 Janeiro 1999). O anexo 40 mostra as dificuldades de substituição das receitas não fiscais - por força da queda das taxas oriundas do sector dos hidrocarbonetos -, por receitas fiscais e, dentro destas, a redução das decorrentes do comércio externo, compensadas com impostos sobre o consumo e o rendimento.

Por outras palavras, a ZCL vale a pena com a contracção do Estado, decorrente da redução de receitas (Abed, 1998; Bisat, Kanaan e Nsouli, 1996), ou só é viável com o crescimento da economia, o que implica a entrada de IDE (Ghesquiene, 1998; Kébabdjian, 1995b)?

Na primeira alternativa, a procura interna cai e suscita uma situação recessiva. Esta economia necessita, porém, de investimento. Assim, sem entrada de IDE não há crescimento. O resultante aumento do défice externo será equilibrado com o da cobrança do IVA, uma vez que a entrada de capitais fomentará o mercado interno.

### *Acordo não garante IDE*

Acontece que o acordo não garante o investimento externo. Os louvores à economia tunisina não escondem a pequenez do IDE recebido (anexo 41). Este é um dos pontos fracos assinalados pela Coface (EIU, 1998g) (114).

Para baixar as expectativas de que o acordo provocaria níveis elevados de IDE, Ghesquiene (1998) precisa que não se espera que a Tunísia venha a aderir à UE, como Portugal e Espanha; que não há mais nem melhor acesso à UE para as exportações industriais da Tunísia; e que a produção europeia na Tunísia já tem muitas facilidades; para mais, cada PTM tem uma concorrência forte pela atracção de IDE; e o acordo por si não melhora o clima de investimento. De resto, não se notou um grande afluxo de IDE desde a concretização do acordo. *The agreement's leverage for helping establish a regulatory and judicial climate conducive to foreign direct*

*investment beyond what would have been implemented in its absence also remains to be assessed* (Ghesquiere, 1998: 7).

Pela sua parte, Hoekman e Djankov (1996) contrastam a abertura ao IDE manifestada pelos PECO com a resistência tunisina à mesma abertura (115).

Acontece que o discurso oficial está nos antípodas. O ministro da Cooperação Internacional e do Investimento Estrangeiro, Mohamed Ghannouchi, afirmou, durante a visita de Ben Ali a França (12-13 Fevereiro 1998) que não só pretende atrair IDE, como IDE de qualidade. Mais do que deslocalizações, quer transferência de tecnologia. *Queremos IDE nos sectores eléctrico, agro-alimentar e electrónico* (*Jeune Afrique*, 1937, 24 Fevereiro 1998). Ao IDE juntou a privatização e a concessão de equipamentos colectivos, como centrais eléctricas, auto-estradas e tratamento de águas.

Ou seja, a Tunísia quis IDE para ter emprego; agora, quer mais: emprego qualificado e transferência de tecnologia. É a evolução de uma mega-zona franca para a interacção empresarial com o estrangeiro.

Isto implica uma tripla ruptura: com o predomínio da energia como sector de destino, a qualidade do investimento fora da energia e a fraca disposição a aceitar o capital estrangeiro - o código de investimento (ver anexo) é claro quanto ao tratamento dado ao IDE: livre de produzir para exportar a totalidade da produção ou desde que não passe os 49% do capital, condicionado nos outros casos e proibido de adquirir terra.

Com efeito, de 1992 a 1996, a energia absorveu 86,7% do IDE, seguida por turismo (5%) e indústria (4,1%). Itália (40,1%) liderou os investidores, seguida por Reino Unido (28,4%), EUA (12,8) e França (8,5%). Dois projectos apenas explicam em muito os números: a duplicação do gasoduto que liga Argélia e Itália (720 milhões de dólares) e a exploração pela British Gas do campo *off-shore* de Miskar (600 milhões de dólares).

Por outro lado, quando as receitas do petróleo diminuíram nos anos 80, a par da própria quantidade deste recurso (116), a Tunísia concedeu facilidades de produção *off-shore* a indústrias intensivas em mão-de-obra, o que desenvolveu uma fileira têxtil baseada em deslocalizações de empresas francesas, italianas e alemãs (anexos 42 e 43). Apesar de ajudarem a mudar o perfil das exportações - as manufacturas passaram de 20% em 1981 para 60% em 1992 -, as empresas *off-shore*, que valem 30% das exportações, produzem com pouco valor acrescenta-

do, desenvolveram poucos vínculos locais e não alteraram a estrutura de concorrência. No final de 1996 existiam 1200 empresas industriais com capital estrangeiro, das quais 1052 - 763 da indústria têxtil - exportavam toda a produção e empregavam 100.064 pessoas (76.322 no têxtil).

### *Do mise à nouveau à mudança de hábitos*

*Mise à nouveau* é a expressão - banalizada na Tunísia - que designa o esforço de modernização decorrente do acordo. Este esforço não respeita apenas às empresas. O Estado está entre os principais agentes que tem de mudar hábitos. O Estado na Tunísia, como nos PTM, é central. Em meados dos anos 80, valia entre 1/4 e 1/3 do emprego, PIB e investimento. Até à intervenção do FMI, o investimento privado, incluindo o de substituição e todo o industrial, precisava da autorização do governo. Em 1985 havia 550 empresas públicas. Uma lei de 1989 qualificou como pública uma empresa que tivesse mais de 50% de capital do Estado, contra 33% antes. O universo passou para 200.

Mais do que a abertura, a prestação de contas - ontem, ao FMI; hoje, à UE - é algo novo, mas indispensável quando a ajuda da UE é condicionada pelo avanço do programa de reforma, mas necessária para amenizar o custo desta. O facto de haver um comité conjunto para acompanhar a redução das transferências dos subsídios para as empresas públicas e certos produtos e serviços (saúde, educação) reforça esta novidade relativa. Ajuda que, de Janeiro de 1997 a Março de 1998, foi de 130 milhões de ecus, correspondente a uma taxa anualizada de 0,5% do PIB. Ghesquiere (1998) estima em 2% do PIB o custo da modernização - recapitalização, modernização do equipamento, infraestrutura pública - entre 1996 a 2000. E nesta prestação de contas também se incluem as questões políticas, como os Direitos Humanos e a abertura política, o que interpela directamente o modelo árabe de poder concentrado num indivíduo.

À medida que o Estado se retrai, a estabilidade depende do crescimento. E este depende da qualidade dos actores e das condições em que se movimentam. O governo tem agido em várias áreas para procurar corresponder.

No caso do IDE, o próprio ministro Ghannouchi reconhece que a Administração não tem a funcionalidade requerida (MTM, 932, 2 Maio 1997). As acções correctivas são várias: nos transportes marítimos, o Conselho de Ministros decidiu a entrada de privados na exploração das ligações com os principais portos europeus (*Le Renouveau*, 13 Fevereiro 1999); face à carência de parques industriais, deci-

diu-se a criação de 28 nos próximos quatro anos que, com um investimento de 200 milhões de dólares, equiparão 625 hectares com energia, água, saneamento e telecomunicações (EIU, 1998j); para evitar situações de *hub-and-spoke* e aumentar a atracção regional foram celebrados acordos de comércio livre com Marrocos, Egipto e Jordânia e estabelecido um acordo especial com a Líbia. Nem o *lobbying* é esquecido: Herman Cohen, ex-secretário de Estado para os Assuntos Africanos, e James Woods, ex-secretário de Estado da Defesa, foram avençados para estas acções, com o que reforçam o Hannibal Club USA (MWM, 51, 30 Janeiro 1999). Aliás, esta situação não é de todo nova, porque já no princípio desta década, em reacção ao aumento da concorrência na indústria têxtil, foi criado o actual Ministério da Cooperação Internacional e do Investimento Estrangeiro para trabalhar melhor este assunto (Chouikha e Labidi, 1993).

Onde o Estado está a desempenhar também um papel activo é na modernização das empresas, necessitadas de reduzir custos, melhorar produtividade e qualidade dos produtos, tecnologia e acesso aos mercados. Tão activo que dá a ideia de mobilização forçada da classe empresarial (117). Em substância, a ideia de Ben Ali é reconfigurar o sector privado, com a limitação dos desgastes do desarme alfandegário e a criação de conglomerados. Um passo para isso foi a aprovação, em 17 de Abril de 1995, da lei 95-34 cuja premisa é a sobrevivência da empresa cujas dificuldades a impeçam de prosseguir actividade, manter postos de trabalho ou pagar dívidas. O empresário perde a empresa, mas esta não fecha porque aos credores é negado o direito de a liquidar para recuperar dívidas. Cassarino (1999) detecta a emergência de uma classe de empresários, *who adhere to "the choices of President Bin 'Ali' "*, necessária ao governo para avançar com fusões e aquisições, de forma a manter o emprego e actuar numa economia mais aberta. Esta promoção dos empresários privados a actores principais é outra novidade decorrente do acordo de associação com a UE.

Uma das formas desta aliança é a atribuição selectiva de subsídios. Até ao final de 1998 foram aprovados projectos de modernização de 400 empresas, que envolviam investimentos de 820 milhões de dólares, segundo o ministro Baccar (*Jeune Afrique*, 1985, 26 Janeiro 1999). Espera-se que sejam abrangidas 2000 empresas e realizado um investimento de 2,5 mil milhões de dinares até 2001 (MWM, 51, 30 Janeiro 1999).

Mudança é também o que se viverá na banca, onde o crédito malparado é importante - 15% do PIB em Dezembro de 1997 -, muito por força das empresas públicas. A exposição é mais forte nos bancos comerciais públicos (26,1%) do que nos privados (15,3%). Acresce ainda uma capitalização fraca (FMI, 1998e). Em 1998 a Standard & Poor's analisara os bancos estatais Société Tunisienne de



Bank, Union Bancaire pour le Commerce et l'Industrie, Banque Nationale Agricole, Arab Tunisian Bank e Banque de l'Habitat. Considerou-os *unprofitable*. Mais: *The banking system in general suffers from poor asset quality, mediocre quality, and weak capital* (MWM, 30, 30 Maio 1998).

Mas será nas privatizações que se revelará a disposição do Estado em abrir a economia, quer ao privado, quer ao estrangeiro. O ministro Baccar (1998: 5) revelou um inquérito feito em 1997 segundo o qual a quase totalidade das empresas privatizadas tinham melhorado facturação, produtividade e investimento; inclusive mais de metade delas tinham criado emprego. Isto *reduziu a resistência política à privatização* (EIU, 1998f). Em causa está saber se o IDE entra no tecido empresarial tunisino ou se se mantém acantonado na energia, actividades de exportação e limitado a participações de 49,9% no capital das empresas.

Após 11 anos (1987-1997) de privatizações, basicamente de PME, foram vendidas 93 empresas, que originaram uma receita de 397 milhões de dinares. Os estrangeiros pesaram apenas 18% nas receitas. O ano de 1998 marca a viragem no processo com a venda de grandes empresas. A das cimenteiras de Jbel Oust - 100% à Cimpor - e Enfidha, a uma empresa de Espanha, originou uma receita - 409,3 milhões de dinares, 93% do IDE de 1998 - superior à daqueles 11 anos. Esta receita permitiu que a Tunísia não contraísse um empréstimo de 520 milhões de dólares para suprir o défice orçamental (MWM, 42, 7 Novembro 1998). Em 1999 e 2000, o governo quer acelerar o programa e vender mais 50 empresas.

Esta nova fase nas privatizações poderá reforçar a resistência política às mesmas, porque ao se avançar para as grandes empresas, será mais difícil evitar os despedimentos, uma vez que os novos proprietários - estrangeiros - quererão aumentar a produtividade. E apesar de a escolha dos compradores ser função de um conjunto de critérios - montante e modalidade de pagamento da oferta de compra; plano de investimento; número de empregos a manter; transferências de tecnologia e mercados de exportação assegurados -, a diferença de gestão acabará por se repercutir no efectivo.

O governo está a par disto. Tanto que um dos leit-motiv do IX Plano (1997-2001) é *uma estratégia para melhorar as qualificações e estabilizar o desemprego*. Tanto assim que o crescimento da economia (5,3%) é insuficiente para satisfazer a procura manifestada todos os anos; seria necessário um valor entre 6,8% e 7% (Taoufik Baccar, *Jeune Afrique*, 1985, 26 Janeiro 1999). Assim, apenas 92% dos novos candidatos encontram trabalho. A criação de emprego foi de 58 mil em 1997 e 60 mil em 1998.



Resolver a contento o segundo desafio colocado pelo acordo de associação - o emprego, depois da quebra de receitas fiscais - passa por melhorar as qualificações. O governo, com a UE e o BM, financia um programa de formação profissional (Manform), no valor de 500 milhões de dólares. O objectivo é aumentar a capacidade do sistema de formação profissional. A gestão do programa foi atribuída, por concurso, à Confederação de Empresários da Catalunha. O seu presidente, Paz Dorado, já disse (*Cinco Días*, 5 Fevereiro 1998) que *el definir la estructura formativa de Túnez nos permitirá tener un conocimiento exhaustivo de la realidad socioeconómica tunecina y por tanto, las empresas catalanas e españolas se pueden beneficiar de este conocimiento*.

Esta confissão de pôr os conhecimentos a render mais não é do que a repetição da importância atribuída ao conhecimento do terreno, das especificidades do meio, do conhecimento das suas necessidades e potencialidades, enfim, aos contactos humanos, enquanto facilitadores dos negócios. Charfi e Habaieb (1990) mencionam casos em que os responsáveis locais foram decisivos para a localização do IDE e o levantamento dos obstáculos administrativos, como o de a cidade natal de Bourguiba ter recebido 20% do emprego criado pelo IDE, orientado para exportação, de 1972 até 1988 - *Le politique crée ainsi les conditions favorables à l'essor économique* (p. 19).

### *ZCL, a mãe de todas as reformas*

O acordo de associação é importante para a Tunísia por reforçar a sua opção ocidental. Mas coloca-lhe mais desafios do que os que resolve. Os benefícios económicos são incertos e diferidos, e exigem mais mudanças: abrir a economia e a sociedade (havia apenas 3500 ligações à internet em Março de 1998), aceitar o IDE, reformar o Estado (não só a Administração Fiscal), qualificar os recursos humanos, garantir transparência na relação poder político-agentes económicos, assegurar a qualidade dos serviços, como finanças, infraestruturas ou distribuição, obter altas taxas de poupança e investimento privadas, e uma economia estável. Isto não se importa com um acordo de associação.

#### 4 Internacionalização da economia portuguesa: a novidade IDPE

A impressão geral que se retira da análise do perfil de internacionalização das empresas portuguesas é a de um envolvimento internacional limitado e algo "superficial". **Simões (1998a)**

Só em 1996 se tornou relativamente conhecida a realidade do IDPE. **Mateus (1997)**

No início da década de 90, não haviam mais do que três ou quatro empresas portuguesas internacionalizadas. (...) Em meados da década de 80, a internacionalização não era compreendida e não estava dentro das preocupações dos empresários. **Ataíde Marques (1995)**

Algumas das empresas que vendem para o exterior fazem-no, porque passou alguém por Portugal e acontece que as visitaram. **Rodrigues (1995)**

O IDPE é fenómeno recente (quadro 31). Muitos não o pensavam possível (Adegas e Soares, 1995). Economia subcontratada passivamente, a portuguesa só começou a ter pretensões de internacionalização activa anos depois da adesão à CEE (118). A prioridade/possibilidade tem sido a atracção de IDE para as empresas acederem a capital, *know-how* e distribuição. Em termos de IDPE pode considerar-se 1995 o ano de viragem, por ser quando o saldo ultrapassa 100 milhões de contos e, mais do que isso, Portugal se torna exportador líquido de capitais pela primeira vez no pós-guerra.

| Quadro<br>31 | Investimento directo português, 1979-1999 (Março) |                 |       |
|--------------|---|-----------------|-------|
|              | Investimento                                      | Desinvestimento | Saldo |
| 1979         | 0,3   | 1,7             | -1,4  |
| 1980         | 0,9   | 0,3             | 0,6   |
| 1981         | 1,0   | 0,4             | 0,6   |
| 1982         | 4,0   | 0,3             | 3,7   |
| 1983         | 2,6   | 0,4             | 2,2   |
| 1984         | 1,9   | 0,2             | 1,7   |
| 1985         | 4,0   | 0,1             | 3,9   |
| 1986         | 3,3   | 0,6             | 2,8   |
| 1987         | 5,3   | 6,9             | -1,6  |
| 1988         | 7,6   | 1,0             | 6,6   |
| 1989         | 15,4  | 0,7             | 14,7  |
| 1990         | 29,1  | 0,9             | 28,2  |
| 1991         | 75,3  | 7,4             | 67,9  |
| 1992         | 97,1  | 4,7             | 92,4  |
| 1993         | 53,2  | 36,0            | 17,2  |
| 1994         | 54,9  | 7,9             | 47,0  |
| 1995         | 138,4   | 35,0            | 103,3 |
| 1996         | 179,7   | 59,9            | 119,9 |
| 1997         | 371,9   | 31,8            | 340,2 |
| 1998         | 672,6   | 150,3           | 522,3 |
| 1999 (Março) | nd  | nd              | 47,5  |

Nota: Unidade - milhões de contos; nd - não disponível/não discriminado. Fonte: Banco de Portugal.

Apesar de jovem, o IDPE já conheceu fases. De forma sintética, pode dizer-se que a banca iniciou o processo, seguida pela indústria, para alargar posteriormente à distribuição e à construção (anexo 44). Em termos de destinos (anexo 45), Espanha predominou no início, mas passou a ser acompanhada por destinos fora da UE, como América Latina (Brasil), Leste (Polónia) e, para o que nos interessa, Magrebe, em particular, Marrocos e Tunísia.

Basicamente, o IDPE tem consistido em fazer mais do mesmo, isto é, não corresponde a deslocalizações ou à segmentação da produção por várias unidades em Estados diferentes – é a figura das EMN integradas horizontalmente (Caves, 1996).

Em termos de factores externos explicativos da evolução do IDPE, destaca-se a abertura de economias e Estados, na qual as privatizações foram fundamentais. Nos internos mencione-se o renascimento e/ou surgimento de grupos económicos, viabilizado pela liberalização da economia decorrente da adesão à CEE e das privatizações resultantes.

A par da reconstrução da estrutura empresarial das velhas famílias, como Champalimaud, Melo ou Espírito Santo, apareceram novos grupos privados – Sonae e Banco Comercial Português são os paradigmáticos – e estatais, como CGD, EDP, PT e Cimpor.

A projecção destes grupos no exterior, a par da continuada importância do investimento estrangeiro em Portugal, ilustra o desfasamento entre os interesses das empresas de capital português e os da economia portuguesa. O sucesso daqueles não implica nem pressupõe o sucesso desta (Bessa, 1998), a qual fica a depender do IDE e da melhoria da PME nacionais. Será o preço a pagar por manter empresas de capital português, uma vez que sem crescimento externo, estas empresas facilmente cairiam sob domínio estrangeiro ou não satisfariam o accionista da forma que satisfazem com a rentabilidade propiciada pela expansão no estrangeiro.

O governo fica no papel – paradoxal, na aparência – de apoiante da criação de EMN portuguesas e de cativador de EMN estrangeiras. Aquele apoio tem um enquadramento estratégico. A espanholização é a sua essência. A *matriz de estratégia geo-económica* (quadro 32), apresentada por um director do ICEP (Valente, 1999), perspectiva os Estados consoante a inserção na economia mundial e o interesse para Portugal. Espanha é vista como *um mercado interior alargado, quer na área das trocas comerciais, quer na captação e fidelização de fluxos turísticos, quer ainda como palco privilegiado para a busca de parceiros que permitam melhorar as nos-*

*sas competências e/ou massa crítica na abordagem de outros mercados (UE, Mercosul, entre outros) (pp: 34-35)*

| Quadro 32                        | Matriz de estratégia geo-económica  |  |  |                  |   |                                |  |
|----------------------------------|---|--|--|------------------|---|--------------------------------|--|
| Zonas/Grupos                     | Europa Ocidental  | Resto da Europa  | Próximo e Médio Oriente                                      | América do Norte | Ásia e Oceania  | América Central e Sul          | África                                       |
| 1. Mercado interno alargado      | Espanha   |  |  |                  |   |                                |  |
| 2. Pólos da economia mundial     | Alemanha, França, Reino Unido e Itália  |  |  | EUA              | Japão   |                                |  |
| 3. Mercados tradicionais         | Bélgica, Holanda, Áustria, Suíça, Irlanda, Dinamarca, Finlândia, Noruega e Suécia |  |  | Canadá           |   |                                |  |
| 4. Estados de língua portuguesa  |   |  |  |                  |   | Brasil                         | Angola, Moçambique e Cabo Verde              |
| 5. Zonas de expansão prioritária |   | Polónia, Hungria e Eslovénia                             |  |                  | China, Macau e Hong Kong  | Mercosul (exc. Brasil) e Chile | Marrocos e Tunísia                           |
| 6. Proximidades e conexões       |   | Países bálticos, Rússia e Grécia                         | Israel e Turquia   | México           | Coreia e Taiwan   |                                | África do Sul                                |
| 7. Mercados emergentes           |   | Ucrânia, Bulgária, Roménia, República Checa e Eslováquia | Egipto, Líbano, Irão, Iraque, Jordânia, Arábia Saudita e EAU |                  | Austrália, Nova Zelândia, Índia, Tailândia, Singapura e Malásia | Perú, Colômbia e Venezuela     | Costa do Marfim, Namíbia, Zimbábwe e Argélia |

Fonte: Valente (1999: 43).

A orientação estratégica é um exemplo do protagonismo do Estado na internacionalização activa das empresas portuguesas via IDE, a que se podem acrescentar acção diplomática, da qual a diplomacia económica é variante reservada a alguns (119), apoio financeiro e exemplo pedagógico através das empresas em que conta.

### *Apoios financeiros*

Os apoios cobrem as três fases do IDPE: a pré-, a pós- e o próprio investimento. No apoio ao investimento, o ICEP (1998) gere o PAIEP e o Retex. Aquele abrange projectos plurianuais, com um montante mínimo de 50 mil contos, de

expansão sustentada no exterior; cobre o investimento em activo fixo corpóreo, incorpóreo e em fundo de maneio, além da aquisição de participações sociais, desde que haja uma afectação mínima de 25% de capitais próprios. Dos restantes 75%, o ICEP pode financiar até 40%, no máximo de 200 mil contos (estes limites sobem para 50% e 240 mil no caso de grupos empresariais). O Retex tem as mesmas condições, mas é de acesso mais restrito: destina-se apenas a empresas industriais situadas nas regiões elegíveis. Recorde-se que este programa comunitário destina-se a fomentar a diversificação das zonas em que a têxtil assume carácter de mono-indústria. O mínimo de IDPE para requerer apoio é 150 mil contos; a ajuda não ultrapassará 33,3% do total nem 150 mil contos, limites estes a subir nas condições mencionadas para 40% e 180 mil contos.

Empréstimos são também concedidos pelo IAPMEI, através do Sindepedip, a investimentos comerciais e industriais, de montante mínimo de 100 mil contos. Uma das condições é realizar parte do investimento em Portugal. Mais do que IDPE, este é um caso de projecto integrado e não apenas de expansão para o estrangeiro. Os limites são 50% do projecto, até 500 mil contos.

O FCE, por sua vez, tem um programa de bonificação de taxas de juro dos empréstimos contraídos para compra de empresas, criação de filiais ou aquisições de equipamento necessários ao IDPE, desde que com incorporação nacional significativa. Os mercados-alvo são os da cooperação portuguesa, os PALOP. O FCE foi entretanto reformado em Abril de 1999, no sentido de alargar o âmbito e capacidade de acção e separar apoio ao desenvolvimento da ajuda à internacionalização das empresas portuguesas.

Outro instrumento de apoio corresponde aos Fundos de Reestruturação e Internacionalização Empresarial. Estes têm a lógica do capital de risco. Aceitam candidaturas de projectos de IDPE e reestruturação.

Por fim, o Fundo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas. O seu âmbito é mais largo: inclui IDPE, mas também *joint-ventures* em Portugal com parceiros estrangeiros. Sem limitações sectoriais, geográficas, de tipo de operação ou tempo, o FIEP apoia através da compra de uma participação na empresa promotora, empresa-alvo ou empresa-instrumento, que alienará posteriormente a preço de mercado, nos investimentos maiores, ou através da aquisição de uma participação combinada com um acordo de recompra a partir de uma rentabilidade anual pré-fixada, nos investimentos mais pequenos. Os limites são um mínimo de 125 mil contos e um máximo de três milhões de contos por projecto e

cinco milhões por promotor. Fora do investimento, há apoios a fundo perdido para a elaboração de diagnósticos estratégicos, em programas geridos por ICEP e IAP-MEI. O ICEP representa ainda o CDI para apoios a investimentos nos Estados ACP. Existe também a possibilidade de fazer o seguro do IDPE, na Cosec. Este tem-se mantido em valores modestos: dois milhões de contos (1994), 1,9 milhões (1995), 2,6 milhões (1996) e 2,4 milhões, em 1997, conforme relatórios de 1997 e 1996.

### *Apoios em causa*

A realidade dos apoios concedidos pelo Estado à internacionalização das empresas leva a (re)pensar a sua utilidade, tal como estão. Desde que foi lançado e até ao fim de 1998, o PAIEP apoiou, com 5,3 milhões de contos, projectos de IDPE no valor de 74 milhões de contos. A dimensão média dos 52 projectos aprovados até Dezembro de 1996 foi de 900 mil contos.

O carácter irrisório destes números (apoios, investimentos e dimensão média) é evidenciado pelas comparações com os investimentos externos da Cimpor, EDP, PT ou Sonae. As empresas que contam e estruturam investiriam sempre no exterior, houvesse ou não apoios (Gonçalves, 1999). Com efeito, capital próprio e capacidade de gestão são duas variáveis omnipresentes em qualquer projecto consistente de IDPE. Existem outras, desde logo o saber internalizado e a visão estratégica, mas estas são implícitas. Ou seja, primeiro, não investe no estrangeiro quem quer, mas quem pode – e deve; segundo, há outros apoios, quiçá mais importantes e decisivos, como a promoção da imagem do País, a diplomacia, a disponibilização de informação, a formação de recursos humanos – de que o programa Contacto é exemplo –, a concessão de créditos, que ficam / têm ficado aquém do devido. Mencionem-se ainda os benefícios fiscais ao IDPE (ver entrevista com Dias Loureiro) e a intervenção do Estado (ver entrevista com Ângelo Correia).

## 5 O IDPM: Entre a Economia e a Política

País europeu e atlântico, Portugal não se pode dar ao luxo de não possuir política mediterrânica ou magrebina. **Gama (1989)**

A segurança, a estabilidade política e o desenvolvimento económico e social do Magrebe nos dizem directa ou indirectamente respeito. **Cavaco Silva (1995)**

Nem a proximidade geográfica nem a identidade biológica conseguem criar laços permanentes e visíveis entre a África magrebina e os portugueses. **Margarido (1998)**

Para o Estado português o Magrebe não é prioridade nas relações económicas (anexo 44). As apostas (Valente, 1999) são nos principais Estados da UE, para aumentar a notoriedade e melhorar a reputação de Portugal; nos EUA e Japão, como fontes de IDE; nos PECO, como mercados prioritários em termos de aposta global de promoção; e no Brasil, que se pretende a plataforma-modelo da internacionalização portuguesa em mercados emergentes, o que faz deste Estado a prioridade nos apoios ao IDPE. Marrocos e Tunísia merecem atenção mediana neste item, ao nível de Cabo Verde, abaixo de Moçambique e Polónia.

Algumas características moldam o IDPM (quadro 33). A primeira é a da juventude, decorrente da do próprio IDPE reforçada pela também recente abertura destes Estados ao capital estrangeiro. Uma segunda é a da ausência de investimentos de racionalização – os feitos resultam de uma política de conquista de mercados ou da necessidade de obter recursos.

Mas há outras especificidades sobre Estados de acolhimento, empresas, sectores, forma de entrada, motivações e acção do Estado português.

### 51 Estados: Marrocos regular; Tunísia cresce; Argélia estreia

A Tunísia destaca-se por ser o Estado onde foi feito o maior investimento individual: 38,2 milhões de contos; Marrocos pela regularidade do fluxo de investimento; a Argélia por só em 1998 ter registado o primeiro.

As relações mais fortes são com Marrocos. Os fluxos comerciais crescem de forma sustentada (120). Já ultrapassam os existentes com a Argélia (anexos 45 a 50), tradicionalmente os mais importantes devido à energia, em queda pela evolução do preço do petróleo. É ainda para o Reino magrebino que há mais empresas a exportar. Números do ICEP ([www.portugal.org](http://www.portugal.org)) revelam que há 4747

| Quadro 33 |                   | Investimento directo no Magrebe, (1980-1998) |       |                   |                      |        |                   |                      |        |
|-----------|-------------------|--|-------|-------------------|----------------------|--------|-------------------|----------------------|--------|
|           | Argélia           |  |       | Marrocos          |                      |        | Tunísia           |                      |        |
|           | Investimen-<br>to | Desinvesti-<br>mento                         | Saldo | Investi-<br>mento | Desinvesti-<br>mento | Saldo  | Investi-<br>mento | Desinvesti-<br>mento | Saldo  |
| 1980      | 0                 | 0  | 0     | 6                 | 0                    | 6      | 6                 | 0                    | 6      |
| 1981      | 0                 | 0  | 0     | 2                 | 0                    | 2      | 6                 | 0                    | 6      |
| 1982      | 0                 | 0  | 0     | 114               | 9                    | 105    | 0                 | 0                    | 0      |
| 1983      | 0                 | 0  | 0     | 329               | 76                   | 253    | 0                 | 0                    | 0      |
| 1984      | 0                 | 0  | 0     | 460               | 54                   | 406    | 0                 | 0                    | 0      |
| 1985      | 0                 | 0  | 0     | 744               | 120                  | 624    | 0                 | 0                    | 0      |
| 1986      | 0                 | 0  | 0     | 102               | 90                   | 12     | 0                 | 0                    | 0      |
| 1987      | 0                 | 0  | 0     | 98                | 180                  | (82)   | 0                 | 0                    | 0      |
| 1988      | 0                 | 0  | 0     | 26                | 284                  | (258)  | 0                 | 0                    | 0      |
| 1989      | 0                 | 0  | 0     | 3                 | 76                   | (73)   | 0                 | 0                    | 0      |
| 1990      | 0                 | 0  | 0     | 136               | 63                   | 73     | 0                 | 0                    | 0      |
| 1991      | 0                 | 0  | 0     | 24                | 25                   | (1)    | 0                 | 0                    | 0      |
| 1992      | 0                 | 0  | 0     | 46                | 51                   | (5)    | 0                 | 0                    | 0      |
| 1993      | 0                 | 0  | 0     | 25                | 0                    | 25     | 1                 | 0                    | 1      |
| 1994      | 0                 | 0  | 0     | 14                | 0                    | 14     | 1                 | 0                    | 1      |
| 1995      | 0                 | 0  | 0     | 13                | 0                    | 13     | 0                 | 0                    | 0      |
| 1996      | 0                 | 0  | 0     | 12.656            | 170                  | 12.486 | 6                 | 0                    | 6      |
| 1997      | 0                 | 0  | 0     | 813               | 69                   | 744    | 65                | 0                    | 65     |
| 1998      | 59                | 0  | 59    | 2.280             | 73                   | 2.207  | 38.218            | 0                    | 38.218 |

Valores em milhares de contos. Fonte: Banco de Portugal, a partir de 1996 a informação passou a incluir "lucros reinvestidos".

exportadoras, das quais 389 se relacionam com o Magrebe: 253 com Marrocos, 111 com Tunísia e 56 com Argélia.

Sinal da importância do Reino para Portugal, Marrocos é um dos três Estados, a par de Brasil e Espanha, com quem Portugal tem cimeiras bilaterais anuais a nível de chefes de governo. A primeira foi em 1994, com uma visita de Cavaco Silva, na qual foi assinado um Tratado de Amizade, Boa Vizinhança e Cooperação.

O espírito de aproximação foi reforçado com a decisão da cimeira do Porto (1996) de se realizarem encontros mensais entre ministros das áreas abrangidas pela cooperação. Nesta reunião foi ainda anunciado o fim da dupla tributação, o estudo das condições financeiras e institucionais que permitissem a criação de *joint-ventures*, abordada a possibilidade de empresas portuguesas contruírem um troço de auto-estrada e participarem na construção de uma barragem e comunicado que Portugal financiaria integralmente os estudos sobre a observação e o controlo da segurança de barragens. No ano anterior entrara em vigor o Acordo sobre a Promoção e Protecção Recíproca dos Investimentos.

Este peso do político na economia, do Estado na abertura de caminhos às empresas, é ilustrado com um caso só anedótico na aparência: Mário Soares confessou *ter*



*dado uma palavra* a Hassan II sobre a vontade de os empresários portugueses investirem nas obras públicas, têxteis e redes públicas de distribuição de água (*Diário Económico*, 8 Maio 1997).

Com a Tunísia, as relações estão a crescer. A viragem foi em 14 Dezembro de 1988 com o acordo que criou uma comissão mista. Houve reuniões em 1993, 1995 – ano em que o ICEP abriu uma delegação em Tunis – e 1999. Em 1994 é publicado o Acordo sobre a Promoção e Protecção Recíproca dos Investimentos. Cimpor, Amorim & Irmãos, Efacec, Iberomoldes, Augusto Ribeiro Gonçalves (têxtil) e Engil são as empresas presentes. A Lisnave e os Estaleiros Navais de Viana do Castelo têm a presença congelada por desacordo com a empresa estatal Socomena.

Com a Argélia, as relações são mais reduzidas, pese o fornecimento de gás natural. Em 1997 foi acordado o fim da dupla tributação.

Quanto ao comércio, os fluxos de 1994 a 1997 (anexos 51 a 56) manifestam uma lógica inter-sectorial, já apontada por Faustino (1997). As exportações magrebínas consistem em produtos primários, se bem que na Tunísia o azeite tenha cedido o lugar a chapas de ferro enquanto produto principal, e em Marrocos o peixe – ainda a principal exportação – esteja com uma dinâmica descendente ao contrário do vestuário masculino, já o terceiro produto nas exportações para Portugal.

## **52 Investimentos feitos: O Magrebe na rota do IDPE**

Cimpor e EDP fizeram os maiores investimentos. E assim continuará a ser, por força dos compromissos assumidos. A infraestruturação do Magrebe motiva algumas empresas a operar na zona. Mas, por norma, não é a opção primeira ou exclusiva.

## **521 Cimpor: Mercados emergentes compensam mercados maduros**

A Cimpor encontra-se no caminho da globalização. *Sousa Gomes* (1998)

Se me apresentar três ou quatro oportunidade de investimento de acordo com as nossas exigências (retorno superior ao custo do capital), garanto que o problema da Cimpor é tudo menos financeiro. *Sousa Gomes* (*Diário Económico*, 4 Julho 1997)

Na Cimpor há um problema qualitativo muito importante, que é dispormos de massa cinzenta, quadros e recursos humanos qualificados, para que seja possível encontrar uma estrutura que suporte essa internacionalização. *Sousa Gomes* (1995)

A Cimpor destaca-se por ser a empresa que mais investe no Norte de África – 50

milhões de contos, aplicados na compra da cimenteira marroquina Asment Temara (11,8 milhões) e da tunisina Jbel Oust, adquirida por 38,2 milhões.

A internacionalização da Cimpor está ligada à sua privatização e ao accionista Estado. Antes de a privatizar, o Estado, que mantém uma *golden share* de 10%, decidiu equilibrar o mercado, uma vez que a Cimpor produzia 75% do total e a Secil apenas 25%. As fábricas de Maceira e Pataias foram destacadas da Cimpor e vendidas à Secil. A relação passou a ser 60-40%. Com a receita comprou em 1992 a maior cimenteira da Galiza, a Corporación Noroeste, por 42 milhões de contos, o maior investimento directo português em Espanha. Em Outubro de 1994 adquiriu 51% da Cimentos de Moçambique por 3,9 milhões de contos; em Agosto de 1996 foram os 55% da Asment Temara, posição depois elevada para 58%; em Junho de 1997, a Cisafr e a Serrana, no Brasil, por 62 milhões de contos; e em Setembro de 1998 venceu a privatização da Société des Ciments de Jbel Oust.

Em 1998 foram ainda aplicados mais 17 milhões de contos na aquisição de posições minoritárias nas empresas brasileiras e adjudicados investimentos de dois milhões de contos na expansão da capacidade da fábrica de Marrocos. Na Tunísia está agendada a expansão da capacidade de 1,2 milhões de toneladas para 1,9 milhões, que importará em 10 milhões de contos. Em breve também começará a construção de uma fábrica em Cabo Verde, em que a Cimpor terá 51% e o governo local o restante.

A diversificação geográfica, conjugada com a concentração no *core business*, foi decidida no início dos anos 90. *Concluiu-se que para beneficiar o accionista, a melhor aposta era cimento, cimento, cimento* (Marques, 1995). Perdido o Leste para os alemães, os estudos apontaram para Espanha. E compra-se na Galiza.

Até aí, a estratégia era *deter activos financeiros em actividades com ciclo diferente do dos cimentos, mas com boa rendibilidade, como meio de garantir e estabilizar o valor patrimonial da empresa* (Relatório e Contas 1991). Em 1991 foram investidos 19,8 milhões de contos; destes 10,76 milhões foram no reforço da participação no Banco de Fomento Exterior de 5,14% para 15,39 por cento.

O par concentração geográfica/diversificação de negócios (Portugal/banca) é substituído pelo diversificação geográfica/concentração no *core business* (internacionalização/cimento). A razão é a necessidade de crescer. O mercado português já não o permitia, apesar de continuar a bater recordes de consumo – em 1998 terá superado a barreira dos 10 milhões de toneladas. Após a integração vertical, numa primeira

fase, seguiram-se as aquisições no exterior. Estas foram dirigidas a países próximos, cultural e/ou geograficamente, e em crescimento para compensar os mercados mais maduros do eixo Portugal-Galiza.

O objectivo é ter 20 milhões de toneladas até 2002 – no final de 1998 já tinha 12,5 milhões, dos quais 6,75 milhões no estrangeiro – e facturar 250 milhões de contos em 2001, mais 70 milhões do que em 1998 (anexo 57). Para crescer não falta dinheiro. Sousa Gomes diz que tem 40 milhões de contos disponíveis por ano (*Público*, 17 Outubro 1998). As zonas-alvo são Mediterrâneo, África Austral e América Latina.

Esta vontade estratégica, viabilizada pela capacidade financeira, responde também ao objectivo de evitar a absorção. Na década de 90 houve 89 aquisições a nível mundial (Sousa Gomes, 1998). Uma vez que este é um mercado fragmentado – os cinco maiores grupos têm uma quota de apenas 20% – aumentará a pressão sobre as pequenas e médias cimenteiras. *A melhor defesa é crescer, porque ficamos menos vulneráveis* (Sousa Gomes, *DE*, 4 Julho 1997). E a Cimpor já é um dos 10 maiores grupos cimenteiros europeus.

A articulação da expansão internacional da Cimpor com os interesses mais vastos do Estado nunca foi assumida. Mas a empresa admite que está a contribuir para uma maior agressividade da presença portuguesa no exterior, o que coadjuva a vontade política demonstrada pelos governos. No Relatório de 1993 pressupunha-se que *com a actuação conjugada entre a gestão da empresa e as entidades que tanto a influenciam extrinsecamente se encontrarão caminhos de desenvolvimento*.

Certo é que a globalização, para usar a expressão do presidente da empresa, em que está envolvida é limitada/parcial, porque predominam lógicas de proximidade geográfica e/ou cultural. Depois, a Cimpor designa-se como *um grupo empresarial português, internacional, moderno e competitivo, com capacidade de gestão técnica e estratégica, operando na área do cimento*; acresce que a gestão das unidades adquiridas é controlada a partir de Portugal; e não entrou no Leste. De facto, para a Cimpor globalização significa investir na proximidade.

Quanto ao futuro envolvimento no Magrebe, Sousa Gomes revelou terem surgido convites para investir na Argélia (*Público*, 16 Outubro 1998), *mas a instabilidade existente obrigou a alguma reflexão*. Este Estado tem uma capacidade instalada de 11,5 milhões de toneladas. Aquando da independência existiam três fábricas (580 mil toneladas); de 1974 a 1986 foram construídas 12. Desde então terão funcionado na melhor das hipóteses a 2/3. Com a procura interna avaliada em 12 milhões de



toneladas e satisfeita em 60%, a importação é sistemática. E sem sobresselentes, nem dinheiro, as empresas são obrigadas a acordos com estrangeiros (MTM, 1617, 27 Julho 1997). Com a Argélia, há alguma confusão que envolve a Secil. Em 1995 foi anunciado um acordo, mediante o qual esta assumiria a gestão de três empresas argelinas em 1998 (DE, 24 Setembro 1997). Até ao momento, nada aconteceu – alegadamente, a empresa portuguesa retrocedeu por motivos de segurança. Mas o jornal argelino *La Nouvelle République* (23 Maio 1999) reportava a existência de (novas?) negociações entre a Secil e o grupo Erco...

Em Marrocos, o objectivo é crescer. A fábrica, comprada a uma família marroquina, é pequena (800 mil toneladas) e a capacidade instalada no país (9 milhões de toneladas) está em vias de ficar aquém das necessidades. Com os grupos europeus presentes, a solução implicará uma fábrica nova. A Cimpor quer participar, mesmo que em aliança.

Por fim, a Tunísia. Também aqui a evolução do mercado exige o aumento da capacidade instalada, uma vez que já absorve 4,5 milhões de toneladas dos cinco milhões existentes. A Cimpor tem o compromisso de aumentar a capacidade da fábrica que comprou e promete estar atenta às próximas privatizações, que deverão avançar em Setembro de 1999.

Das aquisições efectuadas há três conclusões: quanto ao equipamento, não há diferenças significativas com o que existe em Portugal uma vez que são fornecidos por grupos internacionais; se na organização do trabalho há algumas diferenças, as grandes aparecem no número de trabalhadores.

Uma vez que está impossibilitada, por contrato, de aumentar preços e despedir no imediato pós-aquisição, a Cimpor tem de reduzir custos e aumentar a produtividade. Por exemplo, na Tunísia, onde há o compromisso de não despedir durante três anos, nem de não aumentar o preço do cimento acima de 3% ao ano durante três anos, a prioridade é formar e informatizar.

## **522 Plêiade/EDP: Visão estratégica cria oportunidades**

Em 1 de Janeiro de 1999 começou a operar a Redal, *joint-venture* constituída pela Plêiade, EDP, Urbaser (grupo Dragados/Espanha) e a marroquina Alborada, esta com 13% e as outras com 29% cada. A Redal tem um contrato de concessão por 30 anos do sistema de distribuição de água e electricidade e dos serviços de saneamento básico da região de Rabat, uma área com 1220 quilómetros quadrados e 250 mil

habitantes. O investimento total, a preços constantes, ascende a 13,7 mil milhões de dirhams, dos quais 5,94 mil milhões (120 milhões de contos) cabem à EDP e à Urbaser em equipamentos novos (4 mil milhões) e renovação.

Este investimento resulta da iniciativa do vice-presidente da Plêiade, Manuel Dias Loureiro (ver entrevista em anexo). Se a EDP deu uma resposta positiva à proposta de envolvimento, já o mesmo não fez a EPAL (*Expresso*, 16 Maio 1998), apesar de afirmar com frequência o seu interesse pelo Magrebe (*DE*, 24 Janeiro 1997).

O interesse da Plêiade depreende-se das afirmações de Dias Loureiro. Quer especializar-se numa área de negócio em crescimento.

Para a EDP esta foi uma oportunidade que apareceu; não tinha sido procurada. Na realidade, a EDP está a responder à liberalização do mercado de energia português e à entrada do gás natural com a internacionalização, via investimento directo, e a diversificação. A resposta – como a liberalização – é recentíssima. Pode situar-se em 1995 o ano zero da internacionalização; até aqui consistira em serviços de consultoria e engenharia. Desde então, a América Latina é o palco privilegiado; na diversificação têm sido as telecomunicações e a distribuição do gás natural os sectores eleitos.

Em Abril de 1996, por ocasião da visita de António Guterres ao Brasil, abre um escritório de representação em São Paulo. No fim do ano (Novembro) compra 21,08% do capital da Companhia de Electricidade do Rio de Janeiro (CERJ), por 27 milhões de contos, em consórcio com a Enersis (Chile) e a Endesa (Espanha). A CERJ distribui electricidade a 1,2 milhões de clientes em 62 municípios do Estado do Rio de Janeiro.

Em 1997 o escritório paulista passa a empresa de direito local, a EDP Brasil. O envolvimento é reforçado com a entrada na produção de electricidade, ao participar com 25% no consórcio que construirá e explorará o Aproveitamento Hidroeléctrico do Lajeado (Estado de Tocantins), que deverá começar a operar em 2002.

E em 1998 o investimento directo chega aos 99 milhões de contos – para um total de 238 milhões –, dos quais 83,8 aplicados na compra de 16,69% da Empresa Bandeirante de Energia (Brasil), 12,4 milhões por 16,8% da EEGSA (Guatemala), 2,1 milhões na Investco (Brasil), o consórcio do Aproveitamento do Lajeado, e 700 mil contos na Redal. Comprou ainda 2,25% da Iberdrola por 57,4 milhões de contos, no âmbito do acordo de cooperação estratégica, de que um dos primeiros

resultados foi a aquisição da empresa guatemalteca. Entretanto, reforçou em 17% a participação na Companhia de Electricidade de Macau, em que tem agora 22%. Para 1999 o Brasil, e a América Latina em geral, continua a ser a prioridade.

Por sua vez, o interesse do Estado marroquino na concessão é o de resolver um problema sem gastar muito dinheiro. A situação de partida é a ausência/deficiência de saneamento em Rabat. Com a concessão, o saneamento é feito, a água fornecida e a gestão melhorada – a custo reduzido.

Isto é uma forma de privatizar – sem privatizar. A gestão é privatizada mas não os activos. O Office National d'Électricité, empresa estatal, gere a quase totalidade da produção, transporte e distribuição em meios rurais. Nas zonas urbanas é assegurada por *régies*. A *régie* é uma empresa criada por Câmaras que se juntam para gerir a água, a electricidade e o saneamento básico. É a gestão destas *régies* que está a ser privatizada.

Existem quatro modelos: concessão, gestão delegada, *affermage* e *régie* interessada. Em todas as figuras, o operador recebe os activos da autoridade pública delegante, gere-os, mantém-nos e obriga-se a entregá-los em bom estado, no fim do contrato. Investe mais ou menos, conforme a figura jurídica de gestão.

Na concessão plena o investimento é feito pelo operador. No extremo oposto, a *régie* interessada, o privado não assume riscos. É o dinheiro público que garante os custos. O operador está apenas com *know how*. É obrigado a indicadores de *performance*, mas não tem riscos. Na *affermage* o operador assume parte do investimento, nomeadamente os bens não afectos directamente à exploração, como viaturas, combustíveis, computadores, *software*, mobiliário. E assume os riscos da gestão. Se é negócio de margem, é responsável pela compra e venda. Já há risco, mas o investimento em bens afectos ao negócio é pequeno.

Por fim, a gestão delegada. O operador tem uma parcela importante do investimento, mas a entidade pública assume também uma parte. É o caso da Redal.

No Magrebe a EDP tem boas relações. Em Marrocos há *um bom clima de cooperação* (Relatório e Contas 1996) com o Office National d'Électricité. Na consultoria já é o segundo mercado, com 22%. Na Tunísia celebrou em 1996 um protocolo de cooperação com a Société Tunisienne d'Électricité et du Gaz. Na Argélia propôs à homóloga Sonelgaz serviços de consultoria para a instalação de um centro de despacho das redes de baixa e média tensão de Argel.

## 523 Somague: A importância da diplomacia económica

Em 1997 a Somague comprou 50% da Les Coffrages Modernes, uma das principais empresas marroquinas de construção, por 200 mil contos. A facturação anual desta foi 1,5 milhões de contos em 1997 e 800 mil contos em 1998; a da Somague, em 1997, foi de 56 milhões de contos. A razão da aquisição foi a actuação nas infraestruturas, como auto-estradas, barragens e portos, e a criação de uma base no Norte de África.

Esta aquisição decorreu da estratégia definida para enfrentar o fim de um ciclo de grande obras (estradas, pontes, hipermercados, centros comerciais, habitação, Expo98), que levou a Somague a avançar com F&A – Soconstrói; Tecnasol/FGE; CESL –, internacionalização – Cabo Verde, Angola, Moçambique, Brasil, China, a partir de Macau, e Marrocos – e diversificação para os serviços, em particular ambiente, energia e transportes.

As aquisições precederam a internacionalização de forma a obter massa crítica e recursos, financeiros e humanos, para esta (Diogo Vaz Guedes, *Expresso*, 1 Março 1997). Verificadas estas condições foi criada a Somague Internacional, em 1997. Por princípio, a empresa não faz aquisições a 100% no estrangeiro, por entender que facilita a sua integração local através de parcerias. De resto, Guedes concluíra, após visita à Argélia, que a entrada neste mercado passa pela concertação com o poder político e empresários locais (*Independente*, 11 Abril 1997). A Tunísia não fugirá a esta lógica.

Mas, na internacionalização, o Brasil é a aposta. Aqui, *após excelente trabalho de diplomacia económica e na sequência de visitas oficiais, o Grupo tem desenvolvido esforços para participar nas privatizações das infraestruturas ambientais e rodoviárias, nomeadamente no Estado de S. Paulo. Para além de uma participação de 40% no sistema de tratamento de esgotos de Jahu e de água potável em Araçatuba, já assegurou a intervenção em duas concessões rodoviárias (Relatório e Contas 1997).*

Conjugar valência empresarial com diplomacia económica é, aliás, pressuposto assumido na expansão internacional. A realidade marroquina já mostrou a necessidade da conjugação. Em 1997 várias obras foram perdidas para rivais de Espanha, porque as suas propostas eram *imbatíveis*, dado o apoio do governo de Madrid. O governo português passou a ter uma atitude mais activa: financiar Marrocos em troca da adjudicação a empresas portuguesas. Em Abril do ano corrente, a Somague



solicitou ao governo apoio, sob a figura de crédito concessional, para obter a adjudicação da construção do porto de Boujdour, no Saara, obra orçada em sete milhões de contos (DE, 6 Abril 1999). A Somague concorreu ainda à construção da auto-estrada entre Tânger e Sidi Lyamani, através de um consórcio com a Moniz da Maia, Serra & Fortunato e a Mota & C.<sup>a</sup>.

## 524 Efacec: O accionista IPE

A Efacec percorreu um longo caminho nesta década. Quando procurámos novos mercados nada, ou quase nada, sabíamos acerca do mercado global e das suas necessidades. Hoje dominámos a tecnologia, temos as pessoas e a flexibilidade para lidarmos com os desafios do século XXI. (Conselho de Administração, *Relatório e Contas 1998*)

A Efacec foi criada em Portugal pela Acec (Bélgica) para explorar o mercado dos grandes transformadores. Não podia exportar para não concorrer com o accionista. A saída deste em 1986 e a abertura de fronteiras fez com que a internacionalização passasse a palavra-de-ordem.

As atenções estão centradas na Ásia, *que representa um potencial de crescimento enorme* (*Relatório e Contas 1998*). Em 1997 inaugurou, com a presença do Presidente Sampaio, uma fábrica em Liaoyang (China), onde mil operários recebem seis mil escudos por mês, que inclui casa e alimentação (DE, 27 Fevereiro 1997). Esta é a terceira filial industrial, que se junta às de Macau e Cordoba (Argentina). Tem filiais comerciais em mais de 20 países, um dos quais a Tunísia. A base é em Portugal. Em 1998 as exportações valeram 35% da facturação de 48 milhões de contos.

Em 1998 foram decididos investimentos industriais em mercados de exportação: Macau, Malásia e Argélia. Para isto foi criada a Efacec International Financing SGPS, em que o IPE participa com 45%. *Esta empresa passará a gerir os projectos internacionais industriais nos próximos anos* (*Relatório e Contas 1998*).

Na Argélia será criada uma *joint-venture* com a Sonelgaz para reparar os equipamentos de potência nas subestações, muitas das quais destruídas pelos integristas islâmicos.

No final de 1998, a Efacec concluiu dois anos de negociações com o governo tunisino para a compra da Faceme, empresa *leader* do mercado de material eléctrico, que produz transformadores. O investimento ronda os dois milhões de contos. O



IPE também participa com 45%; parte do investimento da Efacec será realizada com transferência de tecnologia.

### **525 Iberomoldes: Entusiasmo arrefecido**

A Iberomoldes fez o primeiro investimento directo no exterior, no valor de cinco mil contos, em 1981, na Tunísia. Dezoito anos depois, este mercado vale menos de 1% na facturação de 5,5 milhões de contos em 1997, dos quais 4,6 milhões correspondentes a exportações.

As prioridades estão no continente americano, onde inaugurou no México em 1996 uma fábrica de moldes para plástico e tem perspectivas de participar na construção de uma outra de componentes automóveis no Brasil. Tem ainda filiais comerciais na Alemanha, Reino Unido e Suécia.

### **526 Amorim: Produzir onde está a matéria-prima**

O Grupo Amorim tem produção industrial em Marrocos e Tunísia, segundo uma lógica de produzir onde está a matéria-prima. Em 1997 comprou 45% da Fabrique de Liège des Tabarka, na Tunísia, que factura dois milhões de dólares.

### **527 Banco Português de Investimento: Jogar na antecipação**

O Banco Português de Investimento participou na criação de um banco de investimento em Marrocos, o Tharwa Finance, com 13% (200 mil contos). O banco foi promovido por um ex-ministro das Finanças e um outro da Energia e Minas; participam ainda *importantes investidores institucionais e grupos industriais marroquinos* (DE, 1 Abril 1999). As áreas de actuação são *corporate finance*, gestão de activos e intermediação na Bolsa de Casablanca. A participação foi justificada com o apoio às empresas portuguesas que tenham negócios em Marrocos.

### **528 PME**

A Electro Portugal fez uma *joint-venture*, em que tem 30% do capital de 600 mil contos, com a Afriquia para a produção de eléctrodos para soldadura. Metade da produção é para exportação. A empresa foi criada depois de três anos de relacionamento comercial entre as partes. A empresa portuguesa facturou 1,3 milhões de contos em 1997. Não recorreu a nenhum apoio à internacionalização *porque a burocracia é muito grande* (DE, 13 Maio 1998).

O investimento da Metalúrgica Progresso foi intermediado pela Mitsubishi Corporation Portugal. A razão para o investimento foram os custos de transporte associados às taxas alfandegárias que se revelavam um obstáculo à penetração dos tanques em inox para a indústria alimentar. O montante do investimento inicial é baixo, uma vez que a produção será feita em instalações da Delattre Levivier Maroc, uma das maiores empresas marroquinas de metalomecânica (*DE*, 23 Outubro 1998).

### **53 Intenções não confirmadas**

#### **531 Valouro: O parceiro falhou...**

Depois de nos anos 70 ter admitido investir em Marrocos, o que não fez porque não teve garantias de liberdade de importação, a Valouro, grupo na fileira da criação de aves, teve tudo preparado para avançar em 1996. Num mercado em que não se come carne de porco e as necessidades alimentares são grandes, produzir e vender carne de aves parecia negócio atraente.

A justificação da Valouro para este investimento era a necessidade de obter um mercado que a salvaguardasse de eventuais mudanças de gosto dos consumidores, uma vez que Portugal apresentava o maior índice de consumo de aves *per capita* na Europa. Entretanto, iniciara a expansão internacional por Espanha, vista como mercado natural (*Boletim do Grupo BFE*, 9, 1995). Em Dezembro de 1995, durante a visita que fez a Marrocos, Jaime Gama assistiu à assinatura do contrato de investimento. Este, no valor de 50 milhões de dólares, consistia na instalação de um complexo agro-industrial integrado, com produção de rações, incubação, engorda e abate de aves, que criaria 400 postos de trabalho.

O presidente da empresa mencionou (*DE*, 2 Novembro 1998) dificuldades com a parceria como a razão da paralisia do projecto.

#### **532 CIN: A inconsequência dos anúncios anuais**

Nos últimos três anos a CIN manifestou interesse em expandir-se para Marrocos (*DE*, 5 Março 1996; *Valor*, 26 Junho 1997; *Diário de Notícias*, 14 Setembro 1998). Até hoje desconhecem-se investimentos e razões para a frequência dos anúncios e a sua não concretização.

#### **533 Cofaco: Deslocalização tarde de mais**

Também a conserveira Cofaco chegou a ter contrato de investimento assinado

para a criação de uma empresa em Marrocos, uma *joint-venture* com a Radi Holding (*Vida Económica*, 3 Janeiro 1997). O objectivo era a produção de conservas de sardinha, com possibilidade de estender actividades à construção naval. Dificuldades do grupo português – chegou a recorrer ao Plano Mateus – motivaram o congelamento do projecto.

### **534 Quintas & Quintas.**

Quintas & Quintas faria uma fábrica de cordoaria em Rabat (*Expresso*, 31 Janeiro 1998), com um antigo cliente local, que implicaria um investimento de 500 mil contos.

### **535 Maconde**

Joaquim Dias Cardoso, presidente da Maconde, anunciou (*Jornal de Negócios*, 31 Março 1999) estar a estudar a compra ou a construção de uma fábrica em Marrocos, na zona de Casablanca, para suportar o aumento da subcontratação neste país. Isto corresponde a uma inversão, uma vez que em 1994 a hipótese de Marrocos acolher parte da produção do Grupo fora excluída. A exclusão deve-se a que foram identificadas apenas duas fábricas com capacidade de produzir os produtos da Maconde dentro dos padrões de qualidade exigidos. E os preços não justificavam a deslocação da produção. Dias Cardoso também não fazia questão de possuir a fábrica: bastava-lhe comprar a produção, à semelhança do que fazia em Portugal, em que várias fábricas recebiam a tecnologia, o *design* e as matérias-primas da Maconde que lhe comprava toda a produção (*Expresso*, 7 Janeiro 1995).

### **54 Sectores**

É nos recursos naturais que o IDPM está concentrado (anexo 58), por força do peso da Cimpor, que envieza os números; também se pode incluir neste sector o grupo Amorim.

As infraestruturas, em especial as que implicam trabalhos de construção e obras públicas, estão mais atraentes devido aos financiamentos provenientes da UE, via acordos de associação. EDP/Plêiade, Efacec e Somague situam-se aqui.

A modernização do sector nevrálgico que é a banca justifica a entrada do Banco Português de Investimento.

## 55 Razões

Um inquérito junto destas empresas permitiu apurar razões dos investimentos. A necessidade de crescimento (vender mais; acesso ao mercado), e os decorrentes aumentos de dimensão e capacidade negocial, é a razão fundamental, a que se pode juntar a conveniência de assegurar presença em mercados emergentes.

Menos mencionadas, mas presentes, estão a redução de riscos através da diversificação de mercados, a manutenção da proximidade em relação ao cliente e o aumento da oferta de produtos.

Por fim, surgem menções à redução de custos, ao aumento da capacidade de gestão, à obtenção de economias de escala, ao desincentivo de uma hipotética concorrência, à redução do tempo de entrega ao cliente, ao evitar barreiras alfandegárias, à criação de uma marca internacional, a resposta ao aumento da concorrência no mercado português, à garantia da regularidade nos abastecimentos, ao assegurar o serviço pós-venda e à obtenção de matéria-prima.

Ausentes, enquanto justificações do IDPM, estão referências a acesso a capitais, tecnologia, recursos humanos qualificados ou resultados de I&D.

## 56 Estado

Tanto enquanto agente regulador, como accionista, o Estado português assume um lugar central no IDPM. Ou porque estabelece incentivos ao IDPE; ou porque exemplifica ao levar as empresas onde pesa a investir; ou porque usa a diplomacia para abrir portas; ou porque assegura contratos, através de contrapartidas, como financiamento, ao Estado contratante.

A importância da acção estatal é tanto maior quanto as associações empresariais pouco mais fazem do que propiciar encontros entre empresas, por ocasião de feiras e exposições e de viagens que organizam, mas das quais não fazem o *follow-up*.

As empresas que recorrem aos incentivos – o que não é o caso das que fazem os grandes números, *por acaso* onde o Estado participa – queixam-se da burocracia associada e do atraso no seu pagamento.

Carência importante é ainda a que se regista nos recursos humanos, mais do que financeiros. O mencionado programa *Contacto* pertence à solução.

## 57 Formas de entrada

Por norma, não se entra ou investe de raiz nestes mercados sózinho. Ou se entra através de privatizações ou em *joint-ventures*, com parceiros locais e/ou de uma terceira nacionalidade.

## 58 Parceiros

Pela especificidade da região e da sua economia, os Estados locais são parceiros ou interlocutores incontornáveis para os investidores estrangeiros. Daqui a importância de obter uma ligação a protagonistas locais com capacidade de movimentação no terreno e na Administração.

## 59 Oportunidades

O IDPM já realizado não esgota as possibilidades. Além dos investimentos futuros que resultarão de compromissos assumidos – lembre-se que só a Cimpor investirá mais 10 milhões de contos na Tunísia para aumentar a capacidade de produção da fábrica que comprou –, há várias oportunidades.

De forma breve podem-se apontar infraestruturas, assistência técnica e recursos humanos, como áreas adequadas à realização de investimentos directos portugueses. A primeira inclui transportes, energia, telecomunicações e informação; a segunda engloba a modernização empresarial, desde logo a da banca e das PME em geral, e a reestruturação do sector público; a última será a valorização dos recursos humanos, uma exigência para atrair o investimento externo e viabilizar o interno, o que implicará um grande esforço na formação profissional e de quadros intermédios e de gestão.

Para já estão em curso estudos na Tunísia para detectar oportunidades de comércio e investimento nos sectores de materiais de construção, têxteis, material eléctrico e electrónico e plásticos, incluindo moldes.

## 6 Conclusão: Do risco-país ao risco-projecto

O factor proximidade tem de ser entendido num sentido mais lato... A proximidade geográfica com Espanha é muito diferente da proximidade geográfica com o Norte de África. Faustino (1997)

As proximidades económicas são muito distintas das geográficas. Carrière (1987)

Nos últimos anos, as empresas portuguesas de maior envergadura, fortes de um mercado interno reservado, onde conseguem boas margens, começaram a investir no estrangeiro. Mas de forma seleccionada. Em função de proximidades. A proximidade geográfica e de nível de desenvolvimento (Espanha), a linguística (Brasil), a histórica (Palop), por fim, a geográfica *tout court* (Magrebe). Simões (1985) alude à superioridade da proximidade *psíquica* sobre a física. A proximidade territorial é a última a considerar para justificar fluxos. Se fosse de outro modo não se justificaria que Portugal e Espanha, tal como os Estados magrebinos, se tivessem ignorado, ou que estes, apesar de pertíssimo da UE – Marrocos a 13 quilómetros de Espanha e Tunísia a 80 de Itália –, estejam menos desenvolvidos do que Coreia do Sul ou Singapura.

**A primeira conclusão é que a importância das proximidades implica a rejeição da tese de que a globalização corresponde ao fim das fronteiras, ao desenraizamento das empresas, à anulação dos Estados enquanto actores pertinentes. Mais: não só se mantêm os Estados como a hierarquia/assimetria nas relações inter-estatais.**

E todos os Estados estão a adaptar-se a um mundo em que as oposições ideológicas do pós-II Guerra Mundial se esbateram após a *perestroika* eslava, em resultado do que a economia de mercado avançou – mas não alterou a lógica estruturante da triadização alicerçada na inovação e *expertise* tecnológica. Esta triadização do comércio, investimento e cultura – alguns mais radicais excluem o Japão e designam o modelo de economia mundial triunfante como o do Homem Branco, Ocidental, Euro-Americano – confronta-se com exclusões e resistências. Ao fim e ao cabo, a Tríade só tem 15% da população mundial. O Mediterrâneo condensa/concentra muito desta conflitualidade. O bloco ocidental dominante divide-se, entre as lógicas militar e económica, na apreciação das causas, consequências e respostas a dar. Nesta divisão impera a vontade dos EUA.

**A segunda conclusão é que este ambiente de conflito e instabilidade conduziu, no sul mediterrânico, a Estados fortes e auto-centrados e sociedades**

**civis fracas, com o desenvolvimento a ser sacrificado à segurança.**

A abertura económica, facilitada pela atenuação da disputa ideológica, é uma das novidades maiores deste fim de século. Economias rendeiças, assentes na monoprodução, são forçadas a procurar outras soluções/produções, dada a volatilidade dos preços, designadamente do petróleo e outros recursos naturais, e as recomendações/ordens das entidades internacionais, como o FMI, cujo cumprimento tem sido a condição de empréstimos para ajustamentos inevitáveis quando a economia não suportava o desequilíbrio das contas externas. A privatização resultante tem sido, não obstante, dirigida pelos Estados locais, o que tem suscitado a reconversão da elite política dirigente aos negócios e a torna parceiro incontornável nestes mercados. O quê, com quem e onde são as perguntas para as quais qualquer investidor estrangeiro tem de ter as boas respostas.

**A terceira conclusão é a necessidade de conhecer os meandros do poder e da economia destes países e ter um parceiro com conhecimento do terreno e da Administração e capacidade de assegurar protecção/segurança política. Daqui que as empresas estrangeiras se associem com frequência a (ex-)políticos nestes mercados ou façam *joint-ventures* com empresas estatais.**

Na tendência de abertura económica, nem todos podem participar nos mesmos termos. Carências várias – dimensão, poder de compra, administrativas, sociais, escolares/formação, qualidade, produtividade, capacidade de gestão, nível tecnológico – limitam a participação dos PTM nos fluxos económicos internacionais. Daqui que as privatizações estejam a ser o meio privilegiado de atrair IDE, de forma a superar aquelas carências. A debilidade destas economias resulta numa oferta limitada de empresas a privatizar: hotéis, materiais de construção, fábricas de refrigerantes, transportes. A situação em que se encontram as sociedades e as economias, as empresas e as populações, faz com que, em contrapartida, seja nas infraestruturas e serviços públicos que esteja o interesse. É o que se tem passado, com portos, produção e distribuição de energia, cimento, telecomunicações, saneamento básico, a atrair o capital estrangeiro.

**A quarta conclusão é que as privatizações e as concessões estão a ser os meios privilegiados de entrada de IDE nestes Estados, o que os coloca perante a incógnita do pós-privatização.**

Pela sua parte, Portugal de forma geral está a aprender a investir no estrangeiro. Dá os primeiros passos no entendimento governo-empresas portuguesas. Por

exemplo, os EUA operacionalizaram desde 1993 o conceito de Advocacy Center, que inclui a planificação estratégica, a recolha de informação útil em tempo real, a selecção de projectos, o seu financiamento e uma avaliação final. Quando uma intervenção de alto nível é necessária para a defesa dos interesses americanos em matéria de grandes projectos, é criada uma célula inter-ministerial para harmonizar os esforços administrativos e dispôr os meios financeiros e políticos adequados. Com o nome de *War Room*, tem a missão de organizar as acções das 19 agências do Trade Promotion Coordination Committee em redor dos contratos que as empresas americanas querem conquistar no estrangeiro (*Jeune Afrique*, 1989, 23 Fevereiro 1999).

**A quinta conclusão é que predominam as críticas e falhas na actuação do Estado português: sem linhas de crédito, sem dinheiro, sem política, sem articulação, sem quadros com a preparação necessária, sem a capacidade de pressão característica da dita diplomacia económica, manifestada por exemplo pela França e os EUA.**

Por outro lado, Portugal não tem, no Magrebe como no resto do mundo, uma imagem de país industrial nem de produtor de tecnologia. Precisa assim de ganhar/ocupar os espíritos e o coração. Isto implica trabalho diário no terreno, criação de redes e amizades, o que não se compadece com missões empresariais de curta duração, sem preparação nem *follow-up*, nem com menosprezos/secundarizações dos dirigentes magrebinos quando se deslocam a Portugal. Se a habilidade está na escolha do parceiro local, então há que criar intimidade, conhecimento, confiança, o que implica estar. É preciso tempo, que pode chegar a anos de preparação, porque – aqui em particular – as relações humanas, as redes, os *lobbies*, as amizades, são indispensáveis.

**A sexta conclusão – talvez a mais importante – é que Portugal para entrar nos mercados do Magrebe tem de obter pelo afecto, pela pessoalização das relações, o que outros Estados mais poderosos conseguem pela força ou capacidade tecnico-política. Isto leva-nos para o essencial: mais importante do que o risco-país é o risco-projecto, uma vez que com as ligações devidas, este não existe ou é mínimo, por mais agreste que seja o ambiente do país em causa. A *joint-venture* da Efacec com a Sonelgaz é um bom exemplo.**

Aqui chegados, aproximamo-nos do limite: a capacidade das empresas, em particular a que respeita a recursos humanos. Estes são escassos, como a própria Cimpor o reconheceu. E os poucos que há concentram-se no Brasil, neste momento a



prioridade número um. Esta limitação inibe-as de acompanhar de perto mercados como os magrebinos, o que já provocou a perda de oportunidades.

Decorre daqui que as empresas que querem e devem internacionalizar via IDPE, mais do que dinheiro, necessitam de conhecimento, informação e abertura de mercados por parte do Estado. Ainda hoje se comenta o bem que fez às relações económicas entre os dois Estados o convite de Soares, enquanto presidente, a Ben Ali para visitar Portugal, quando ninguém o convidava por causa das manifestações pró-Saddam em Tunis.

- (1) Aquilo que Giddens (1992: 1) designa por modernidade, isto é: *modos de vida e de organização social que emergiram na Europa cerca do século XVII e que adquiriram, subsequentemente, uma influência mais ou menos universal.*
- (2) *"Impelida pela necessidade de dar cada vez maior saída aos seus produtos, a burguesia invade o mundo inteiro. Necessita implantar-se por toda a parte, explorar por toda a parte, estabelecer relações por toda a parte. Pela exploração do mercado mundial, a burguesia deu um carácter cosmopolita à produção e ao consumo de todos os países. Para grande desespero dos reaccionários, retirou à indústria a sua base nacional. As velhas indústrias nacionais foram e estão continuamente a ser destruídas. São suplantadas por novas indústrias, cuja adopção se torna uma questão de vida ou de morte para todas as nações civilizadas, indústrias que já não empregam matérias-primas indígenas, mas matérias-primas vindas das mais longíquas regiões do mundo, e cujos produtos se consomem não só no próprio país, mas em todas as partes do globo. Em vez das antigas necessidades, satisfeitas com produtos nacionais, surgem necessidades novas, que reclamam para a sua satisfação produtos das regiões e climas mais longíquos. Em vez do antigo isolamento das regiões e nações que se bastavam a si mesmas, estabelece-se um intercâmbio universal, uma interdependência universal das nações. E isto refere-se tanto à produção material, como à produção intelectual (...). Em virtude do rápido aperfeiçoamento dos instrumentos de produção e do constante progresso dos meios de comunicação, a burguesia arrasta na corrente da civilização todas as nações, até as mais bárbaras. Os baixos preços das suas mercadorias constituem a artilharia pesada que derruba todas as muralhas da China e faz capitular os bárbaros mais fanaticamente hostis aos estrangeiros. Sob pena de corte, força todas as nações a adoptar o modo burguês de produção; força-as a introduzir a chamada civilização, quer dizer, a tornar-se burguesas. Numa palavra: forja um mundo à sua imagem e semelhança".* Marx e Engels (1976: 48-49).
- (3) Frébou e Sohlberg (1996) concluem o mesmo após um inquérito junto de 32 EMN europeias, escolhidas de entre as 100 maiores, sobre como se repartem entre o país de origem e o estrangeiro o volume de negócios, os empregados e os dirigentes. O Grupo de Lisboa (1994: 104ss) corrobora a argumentação em causa, ao defender que *o Estado tem assumido, como função histórica, a tarefa de assegurar que os seus elementos estratégicos, isto é, as multinacionais locais (as únicas preparadas e armadas para actuar na economia mundial) possam ser bem sucedidas* (p. 107). Em contrapartida, *apesar da sua atitude retórica geral, ao reclamarem por "menos Estado, mais mercado", as empresas esperam que o Estado as proteja na retaguarda (assegurando mercados para os seus produtos) e na vanguarda (que garanta um lugar no desenvolvimento de novos produtos)* (p. 111). E nasce a aliança: *as empresas precisam dos Estados "locais" (nacionais) para enfrentar a globalização e para se globalizarem. Os Estados "locais" necessitam de empresas globais para assegurar a continuidade da sua legitimação e perpetuação enquanto entidades sociais e políticas "locais"* (p. 113). *Na realidade, a empresa privatiza o papel do Estado* (p. 114).
- (4) Ver Proutat e Quainon (1998), Félix Ribeiro (1996), Nair (1997: 78-84) e Albert (1992) para aprofundamentos deste tema.
- (5) Sachs (1996) é um exemplo quando afirma que os custos da mundialização são consideráveis (aumento do desemprego, do subemprego e da exclusão social) e que as sociedades ocidentais se devem mobilizar para *uma mundialização mais civilizada*. Na ausência de um governo mundial, os Estados devem recuperar a capacidade de enfrentar as EMN e os circuitos financeiros e contestar preceitos da vulgata liberal, como a desregulação do comércio externo, dos câmbios e dos mercados financeiros, propõe.

Como ponto prévio, registre-se o humor de Bhagwati (1997a: 263) ao apontar *the irony of the role reversal that has occurred between the developing and the developed economies on fears of integration into the global economy*. Mencione-se ainda, no mesmo sentido, a observação de Gave (1995: 499): *À l'«échange inégal», cher aux théoriciens tiers-mondistes des années 60 et censé défavoriser systématiquement les pays du Sud par rapport à ceux du Nord, s'est substituée la «concurrence déloyale», censée avantager tout aussi automatiquement les pays du Sud par rapport à ceux du Nord*. Ainda Pisani-Ferry (1996a): *Un spectre hante le monde riche: celui de la mondialisation*.

O desemprego nos países industrializados é uma das questões mais debatidas em termos de efeitos da globalização. Por certo, tem-se que o desemprego tem várias causas (Ralle, 1994: 227), umas comuns a vários países, outras nacionais. Amaral (1996: 82-91) aponta seis: imperfeições de mercado, insuficiência da procura agregada, inexistência da substituíbilidade pura de factores (capital; trabalho), progresso técnico, inadequação da oferta de emprego à procura e propagação do desemprego verificado em um sector económico. Resultam daqui outros tantos tipos de desemprego: neoclássico, keynesiano, marxiano, tecnológico, estrutural e intersectorial, respectivamente. Lee (1997: 2) repete a diminuição da procura e a evolução técnica e acrescenta o aumento da taxa de actividade das mulheres e a modificação do regime e das estruturas do emprego, designadamente a desregulamentação e o recuo da sindicalização.

Os estudos disponíveis e os artigos aparecidos sobre este tema não confirmam o comércio internacional ou o investimento directo no estrangeiro como explicações para o desemprego que se regista na OCDE, em particular na União Europeia, conforme Adda (1998b), Krugman (1998a), Mucchielli (1998), Bhagwati (1997a), Cortes e Jean (1997a e 1997b), Domptin (1997), Echinard (1997), Fitoussi (1997a), Giraud (1997 e 1995), Lee (1997), Sachwald (1997a), Santos (1997), Slaughter e Swagel (1997), Frémeaux (1996), Gave (1995) ou Ralle (1995).

Slaughter e Swagel (1997) mencionam estudos que concluem que o comércio com os países em vias de desenvolvimento (PVD) reduziu em 20% a procura de mão-de-obra para a indústria, especialmente de trabalhadores não qualificados. Contudo, ignora-se a influência do progresso técnico na redução. Outros estudos apontam que o comércio com os PVD explica menos de 10% da redução daquela mão-de-obra. O que é assinalável, destacam, é que, seja pela influência dos preços de importação sobre os salários ou pela do volume de importações (analisados os factores incorporados), a literatura indica uma *influência fraca do comércio internacional sobre os salários e a desigualdade de rendimento*. Isto explica-se porque a possibilidade teórica da convergência dos salários está sujeita a muitos *pressupostos restritivos*, como gostos idênticos dos consumidores, perfeita mobilidade do trabalho entre as indústrias dentro de cada país e produção do mesmo *mix* de bens em todos os países.

Fitoussi (1997a) constata que o aumento das importações líquidas oriundas dos PVD não passou de 1% em média para o conjunto dos países industrializados entre 1970 e 1990, o que *não pode explicar o agravamento das desigualdades*. Neste aspecto, assinala, *a mundialização é um fenómeno que ainda está para vir. O desenvolvimento da China e da Índia mudarão as regras do jogo no século XXI, mas não explicam o passado*.

Giraud (1997) cita um estudo de Claude Vimont que conclui que a perda de emprego devida ao comércio com países de baixos salários ainda não é significativa: do desemprego francês em 1991 apenas 15% era explicado por tal comércio. A razão é simples, justifica: os produtos exportados pelos países industrializados contêm, para um valor igual, menos empregos que os produtos exportados pelos países com baixos salários. Trocar trabalho qualificado ou criativo caro por trabalho normalizado e barato é, com efeito, a razão de ser do comércio entre os dois países. Por outras palavras, há menos empregos num milhão de dólares de aviões do que num milhão de dólares de camisas. Ora, o comércio entre países ricos e países com baixos salários ainda é limitado. Os países industrializados comercializam sobretudo entre si.

Adda (1998b) explica, por seu turno, que na França os efeitos do comércio internacional ou a concorrência dos PVD explicam 1 dos 13% do desemprego existentes. Para este autor, a abertura crescente dos mercados não implica uma baixa do preço relativo da mão-de-obra menos qualificada, porque *não são apenas indivíduos que estão em concorrência no mercado mundial, mas também empresas e nações*. E este nível rela-

tivo depende de processos internos que tanto resultam das regras do mercado, como das regras colectivas e institucionais, legais ou implícitas, ligadas às convenções sociais, do que é considerado como justo pelas populações trabalhando nas empresas ou vivendo num território dado. Se os salários são fracos não é devido à lei da oferta e da procura, mas à fraca acumulação de capital técnico e cultural, que restringe a produtividade global da economia, e que limita a quantidade de riquezas produzidas, diz. Por fim, Gave (1995) faz-se eco do Observatoire Français des Conjonctures Économiques para assegurar que a concorrência asiática explicaria no máximo 0,5 a 0,6 pontos da taxa de desemprego francesa, uma vez que as importações oriundas da Ásia em desenvolvimento representariam 1,5% do produto interno bruto francês e que os investimentos directos para aí dirigidos entre 1985 e 1992 valeriam 2% do total destes investimentos.

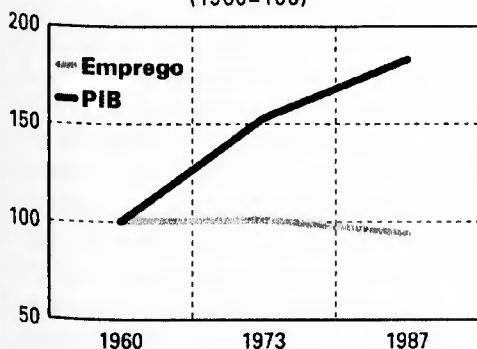
Igualmente cépticos quanto à responsabilidade da globalização pelo nível de desemprego, von Meyer e Muheim (1997) argumentam que *même dans une économie en voie de mondialisation, le marché du travail qui intéresse directement la plupart des individus et des entreprises demeure régional, voire local*.

Um estudo publicado na *Economie Européenne* (1996) vê a redução da taxa europeia de desemprego (11% em 1994 relativa a 18 milhões de pessoas) dependente de uma *croissance vigoureuse et durable*. Contudo é necessário considerar que *mais crescimento económico não significa, automática e necessariamente, mais emprego* (Grupo de Lisboa, 1994: 68). Holcblat (1997: 1) conclui, depois de analisar a evolução da relação crescimento/emprego desde 1975: *Chaque ralentissement de l'économie voit une hausse du taux de chômage, faiblement érodée durant la période de croissance consécutive*. Ver ainda Lefresne (1997). Que mais crescimento não implica mais emprego é a ideia que se retira dos gráficos seguintes, publicados pelo Grupo de Lisboa (1994:

Gráficos  
11 a 15

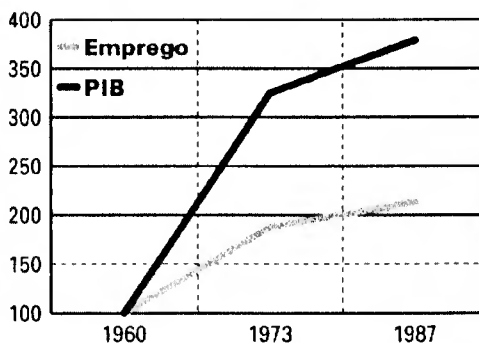
## Evolução do PIB e do emprego (1960=100)

**Reino Unido**  
(1960=100)



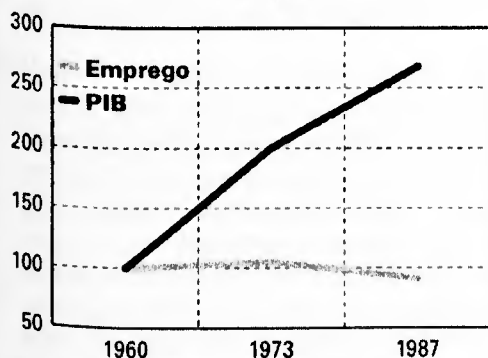
Fonte: Grupo de Lisboa (1994: 69).

**Japão**



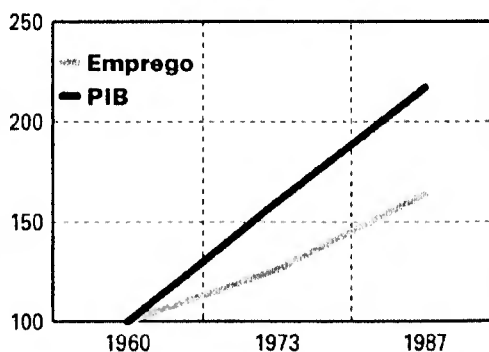
Fonte: Grupo de Lisboa (1994: 69).

**França**

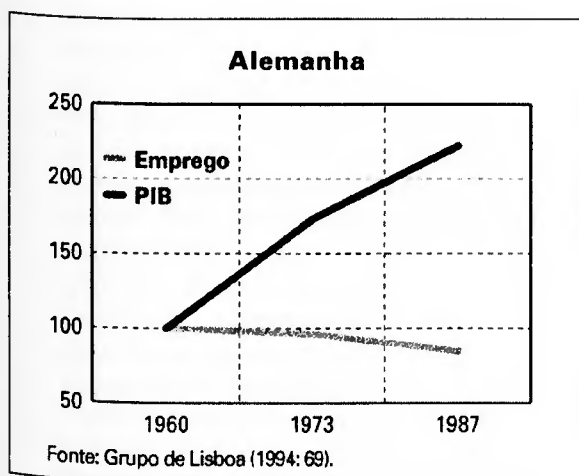


Fonte: Grupo de Lisboa (1994: 69).

**Estados Unidos**



Fonte: Grupo de Lisboa (1994: 69).



69), que mostram diferenças nos ritmos de crescimento de produto e emprego: Desta forma, tem de se ir buscar a explicação para o desemprego a outro lado que não exclusivamente ou principalmente ao comércio com os PVD. Aliás, na UE, há pouco apontava-se o dedo ao Bundesbank e à reunificação alemã (ver, para o caso alemão, Proutat e Quainon, 1998), bem como ao cumprimento dos critérios de Maastricht, vistos como responsáveis pelo arrefecimento da economia e os juros altos (Solow, 1998). Também apontada é a tecnologia e os ganhos de produtividade (Camdessus, 1997; Krugman, 1996; Hirst e Thompson, 1996) — mas os EUA e o

Japão têm mais tecnologia que a UE e menos desemprego; e na UE, a Alemanha tem mais tecnologia e menos desemprego do que a Espanha... Fitoussi (1996: 2) aponta outra pista: a do domínio das empresas no mercado de trabalho e dos credores nos mercados financeiros. Mas já desenvolvera uma leitura alternativa (1997d: 35ss): *Nem o progresso técnico, nem o livre-cambismo mundial, nem a concorrência dos novos países industrializados bastam, por si sós, para explicar a subida do desemprego na Europa*. Elevadas taxas de juro real derivadas do défice norte-americano — causado pela *Reaganomics* (financiamento da economia de armamento à custa do endividamento orçamental; valorização do dólar à custa do défice com o exterior) — e não por Maastricht, é a causa que aponta, a par da desregulamentação do mercado de capitais.

- (6) Por este diapasão afina também Mattelart (1997: 87): *A globalização é uma doutrina que justifica uma concepção da nova ordem mundial. Está no fim do percurso das teses conservadoras do fim das ideologias, das classes, da política e da história*. Igualmente Fitoussi (1997) vê a mundialização enquanto ideologia: o triunfo da economia de mercado e do liberalismo. *Pode-se mesmo pensar que se trata de uma ideologia americana para uso externo, a saber: uma lógica de pseudo-impotência dos Estados sob pretexto da tutela dos mercados*. Já Fouquin (1993) afirma que o conceito entrou na moda graças aos japoneses por razões ideológicas, a par de outras descritivas. Justificação: o conceito assegura o declínio das nações e do Estado e estabelece a onipotência das empresas privadas, cuja nacionalidade deixa de ter importância. Ao recorrerem a este conceito, os economistas japoneses relativizam o crescente poder das empresas nipónicas e tornam a sua internacionalização uma questão do foro privado. Ora, sabe-se que muitas firmas que saíram fizeram-no para curto-circuitar medidas proteccionistas e que o proteccionismo no Japão é onnipresente: os estrangeiros controlam apenas 2% da produção industrial.
- (7) Fitoussi (1997a) corrobora: *La mondialisation devient légitimation de la croissance des inégalités et de la fragmentation sociale* (p. 7).
- (8) Krugman é outro economista cujo raciocínio sobre a globalização pode ser associado ao de Fligstein, uma vez que defende que aquela não tem a importância que se lhe atribui; além de que é usada e referida mais por questões de política interna dos Estados e de conveniência dos governantes, do que para descrever qualquer realidade estruturante das relações económicas internacionais. A este propósito, Haas e Litan (1998: 6) não podem ser mais claros: *It is ironic: the age of globalization may well be defined in part by challenges to the nation-state, but it is still states and governments — by the practices they adopt, the arrangements they enter into, and the safety nets they provide — that will determine whether we exploit or squander the potential of this era*. No mesmo sentido, Fitoussi (1997a: 12): *Il serait faux de penser que la mondialisation fut une contrainte. Elle fut d'emblée un choix politique comme est un choix politique le refus actuel de l'organiser*.

Para Krugman é admissível o entendimento de que as economias nacionais estão mais interdependentes, devido a o comércio e o investimento internacionais terem crescido mais do que a economia mundial. Mas entende (1998a: 73) que *both the extent of that interdependence and its impact are usually exaggerated* e relativiza o entendimento de que os governos estão à mercê dos mercados internacionais: *Reports of the death of national autonomy are greatly exaggerated* (p. 76). O exemplo que sustenta a afirmação é a França. Se esta tem problemas de emprego, diz, estes não se devem à globalização, mas à opção — política, assumida — do governo francês pela não desvalorização do franco face ao marco. *It would actually be more accurate to say that French politics has battered markets rather than the other way around* (p. 77). As consequências dos exageros aludidos são os riscos de medidas proteccionistas e de filosofias fatalistas. Fatalismo este que, diz, está desenvolvido na Europa Ocidental onde se fala do “horror económico” (Forrester: 1996) que resultaria da mundialização, em vez de se criticar os líderes domésticos cujas políticas falharam. *We cannot evade responsibility for our actions by claiming that global markets made us do it* (p. 79).

- (9) The globalisation of markets, *Harvard Business Review*, Maio-Junho, pp: 92-102. Professor de *marketing*, Levitt pretendia descrever a convergência dos mercados mundiais. A base do seu raciocínio era composta por um mundo, um consumidor padronizado e uma produção de massa. A empresa global venderia o mesmo produto da mesma maneira em todo o lado.
- (10) Sachs (1996) sustenta que a mundialização não é fenómeno novo. Mas também não é simples repetição. A mundialização actual é de uma outra natureza. Agora, são os produtos manufacturados, e não as matérias-primas, que dominam nas *trocas de mercadorias*. Na natureza dos *fluxos financeiros* também há mudanças: o desenvolvimento contínuo dos IDE foi complementado com uma explosão dos movimentos de capitais de curto prazo, muito sensíveis ao movimento das taxas de câmbio e de juro. Uma terceira diferença respeita aos *fluxos migratórios*, que não assumem hoje a dimensão que assumiram no fim do século XIX. A diferença mais significativa consiste, porém, na mudança dos principais *actores*. Os Estados imperiais, ontem. As EMN hoje. Estas dominam o investimento, a produção e o comércio, enquanto os bancos e os intermediários financeiros controlam a finança, cada vez mais dissociada da economia real. Sachs precisa que estes novos actores aspiram a reduzir, eliminar inclusive, a influência dos Estados e das organizações internacionais que entravam a sua liberdade de acção.
- (11) Triade é um conceito popularizado por Ohmae. Como explica (1989: XVIII): *Está a haver a emergência dos Triádicos, ou seja, dos residentes do Japão, EUA e CEE. São pessoas cada vez mais semelhantes em educação, rendimentos, estilos de vida, lazer e aspirações. Nesses países, as infraestruturas (auto-estradas, telecomunicações, sistemas de água e esgotos, abastecimento de energia e sistemas de governo) são praticamente iguais. Do ponto de vista da grande empresa, os seus padrões básicos são de tal forma iguais que pode considerar esse grupo de pessoas, cerca de 600 milhões, de uma forma padronizada*. Curiosamente, Ohmae explica o sucesso nesta massificação pela diferença individual. Ao divergir de Porter, para quem a base nacional é determinante para a afirmação internacional, contrapõe: *The success of an industry or a region is not the function of a nation per se, but of the particular combination of individuals, institutions, and culture in this industry or that region*. No caso do Japão, exemplifica, *as I have repeatedly argued over the years, it was not Japan that was so stunningly competitive, but only a handful of industries within Japan and, more to the point, only a handful of companies led by strong individuals within those industries* (1995: 65). Para que não restem dúvidas afirma: *Japan is the rule here, not the exception*. Para ver a triadização na perspectiva da homogeneização cultural, institucional, ideológica, ambiental, funcional, enquanto uma acção, um espaço, que requer valores comuns, considerar ainda Guimarães (1998), Storper (1997), Amin e Thrift (1996) e Benko e Lipietz (1994).



- (12) A este propósito, mencione-se a disparidade entre os números conforme os autores. Que, mais do que a coincidência, fique a tendência que demonstram.
- (13) Para Fouquin (1993), de forma geral, as teorias clássica (Ricardo) e neo-clássica (Heckscher-Ohlin) fornecem uma explicação satisfatória apenas para o comércio tipo colonial entre países com produtos complementares (matérias-primas por manufacturas) ou para o comércio com países com baixos salários (têxtil por máquinas). Adda (1996) recorda, por sua vez, a evolução da estratégia que conduziu ao desenvolvimento industrial e à inserção de países classificados como subdesenvolvidos no comércio internacional. Dos anos 30 à década de 60, a América Latina e nos Estados saídos das colónias europeias apostam na protecção das indústrias nascentes, o que levou à substituição de importações e ao privilegiar do mercado interno. O crescimento industrial, dirigido pelo Estado, existia mas estava vulnerável, ao depender da evolução do preço das matérias-primas e o acesso às tecnologias, por sua vez, dependia do investimento das multinacionais e dos empréstimos dos bancos ocidentais. A dependência mantinha-se.
- Nos anos 60 há novidades: Hong-Kong, Taiwan, Coreia do Sul e Singapura, sem matérias-primas, desenvolvem uma estratégia de crescimento através de exportações de produtos manufacturados. As exportações e o PIB crescem acima de média. O êxito demonstrado na resolução do problema da estratégia de industrialização por substituição de importações — a fraqueza dos mercados internos e a insuficiência e estabilidade em divisas originadas pelas exportações de produtos primários — motivou a expansão do seu exemplo. Só o mundo árabe e a África subsariana ficam na mesma.
- A segunda novidade é a deslocalização de segmentos de produção por parte das multinacionais, não para conquistar o mercado interno dos países do Sul, mas para reexportar produtos aqui fabricados ou montados a baixos custo para os países do Norte.
- Aqui chegado, Adda identifica quatro erros nas justificações dadas para esta evolução. A primeira, diz, é a que explica o aumento das exportações industriais dos países do Sul com as multinacionais do Norte desenvolvido, não com um desenvolvimento nacional autêntico. Ora, *l'emprise croissante des multinationales sur l'économie mondiale se combine avec l'émergence de multinationales du Sud, la diffusion du capitalisme depuis les trois pôles de la Triade et la réinvention de ce capitalisme par des acteurs nouveaux* (p. 40).
- O seguinte é o que vê na reorientação das estratégias dos países do Terceiro-Mundo uma conversão ao liberalismo. *En réalité, le succès de la promotion d'exportation en Extrême-Orient ou au Brésil doit assez peu au libre jeu des forces du marché. Il résulte d'une intervention systématique de l'État (...)* (p. 40).
- O terceiro erro consiste em atribuir o sucesso da promoção das exportações ao abandono da política de substituição de importações. *En réalité, ces deux dimensions de la politique industrielle ont largement été combinées dans le cadre d'une stratégie plus large de promotion de l'offre nationale* (p. 41).
- Por fim, o quarto erro, o que nos interessa mais para o caso em apreço, é o que explica o sucesso das políticas de promoção das exportações como uma simples ilustração da teoria das vantagens comparativas, que diz que cada nação terá interesse em se especializar nas produções onde os custos relativos são mais baixos. Assim, a Ásia especializa-se em trabalho-intensivo, os árabes em petróleo e África em matérias-primas. *Fondée sur un raisonnement statistique, déduisant des conditions d'offre présentes ce que serait la spécialisation optimale à long terme, cette approche souffre d'un vice fondamental: elle ignore la demande.*
- Adda dá por assente que, ao contrário do que defende a abordagem clássica das trocas internacionais, o sucesso dos novos países industrializados asiáticos deve-se ao voluntarismo de políticas industriais que fizeram evoluir a especialização internacional destes países para produções alvo de uma forte procura à escala mundial. Mais cru, Nair (1997: 40) explica a modernização da Coreia do Sul com o interesse dos Estados Unidos em limitar o comunismo. Chesnais (1997: 40) diz que *des percées comme celle de la Corée exigent puissants appuis extérieurs, même si ceux-ci sont passagers et parfaitement opportunistes (comme l'a été l'aide massive des*

*États-Unis). Ils supposent surtout des interventions actives de l'État, comme cela fut le cas en Corée.* Sugisaki, director-adjunto do FMI, alinha com Adda, quando explica o desempenho asiático nos últimos 20 anos – crescimento anual entre 6 e 8%; melhoria dos indicadores sociais, aumento da esperança de vida, redução da população que vive na pobreza absoluta, melhorias na educação e saúde – com a política económica, mais do que a dotação factorial ou a localização geográfica.

O Grupo de Lisboa (1994) afirma que *um terço do comércio mundial (1,1 mil milhões de dólares em 1991) é constituído por comércio intra-empresas.* Em consequência, *as estatísticas baseadas no comércio entre países perderam adequação e credibilidade. A tradicional teoria do comércio internacional, baseada nas vantagens comparativas dos países, está a perder fundamentos e fiabilidade. O mesmo se aplica à avaliação da competitividade internacional dos países, assente em diferenças de desempenho comercial. Pensar a economia mundial como um sistema de livres trocas de fluxos está a tornar-se irrealista: as transacções entre empresas e suas filiais respondem a uma lógica completamente diferente da lógica do intercâmbio. As EMN, através das redes globais, são as únicas instituições que controlam a maioria dos factores e processos que determinam o desenvolvimento económico de um país.*

A título de curiosidade, por respeitar ao papel das instituições políticas na reconstrução da Europa no pós-II Guerra Mundial, ver Eichengreen (1993).

- (14) Krugman (1994b: 6) oferece uma explicação curiosa para esta evolução: *Economics tends, understandably, to follow the line of least mathematical resistance. We like to explain the world in terms of forces that we know how to model, not in terms of those we don't. In international economics, what this meant from Ricardo until 1980s was an almost exclusive emphasis on comparative advantage, rather than increasing returns, as an explanation for trade. By comparative advantage I mean the general idea that countries trade in order to take advantage of their differences. The increasing returns approach asserts instead that countries trade because there are inherent advantages to specialization, even for initially similar countries.* Ver também Rainelli (1997), Fontoura (1996), Villa (1996) e Krugman (1994a).
- (15) Este realce deve-se a uma conclusão estruturante do seu livro: (...) *the global economy may be thought of as consisting, in important measure, of a mosaic of specialized technology districts* (1997: 218). Sobre este tema e outros correlacionados ver Guimarães (1998), Veltz (1997a, 1997b e a publicação *Regards sur l'Actualité*) e Benko e Lipietz (1994).
- (16) A propósito da acção do Estado e das relações entre grupos, considerar Olson (1998).
- (17) Confrontem-se sobre este assunto duas opiniões definitivas: Krugman e Mucchielli. O primeiro (1998b) assegura: *La liste des secteurs protégés dans le monde est en fait assez courte: il y a la confection, l'agriculture en Europe et au Japon, et l'aviation commerciale en Europe. On est assez près du libre-échange, et même étonnamment près.* O segundo (1998: 372) garante: *Nous ne sommes pas aujourd'hui dans un monde de libre-échange. Au contraire, il n'y a jamais eu autant de protectionnisme que l'on appelle non tarifaire.* Caso para citar o primeiro, quando comentava (1992: 19) o desacordo entre Dornbusch e Bhagwati sobre as zonas de comércio livre: *Comment des personnes sensées et bien informées peuvent-elles être en tel désaccord? La réponse à cette question réside, d'une part, dans l'ambiguïté inhérente à l'analyse économique des avantages qu'offrent les dispositifs d'échanges préférentiels, et, d'autre part et plus encore, dans les considérations politico-économiques particulièrement complexes entourant les négociations commerciales internationales (...).* Pela sua parte, Rugman, Lecraw e Booth (1985: 75) são peremptórios: *International trade never has been and never can be free.*
- (18) Estão em vigor mais de 90 acordos baseados na preferência regional, dos quais mais de 3/4 foram concluídos depois de 1994. À sua conta, a União Europeia participa em



mais de 1/3 destes acordos. Por outro lado, mais de metade do comércio mundial – i. é 5433 mil milhões de dólares de um total de 10.238 mil milhões de dólares – efectuou-se, em 1995, no quadro de acordos comerciais regionais (*Échanges – Questions-réponses, Le Monde / Économie*, 26 de Maio de 1998, p. III).

- (19) Frenkel e Wei notam que no fim de 1993, entre todos os membros do GATT, apenas o Japão e Hong Kong não pertenciam a um bloco. A China e Taiwan eram dois não-membros do GATT que também não pertenciam a um bloco comercial. Mesmo isto está a mudar: em Novembro de 1994, a APEC declarou a sua intenção de criar uma área de comércio livre até 2020.
- (20) A erosão do multilateralismo e a conversão americana ao regionalismo é explicada por Krugman (1992: 25-26) com o declínio da importância dos EUA (*il n'est certainement pas hors de propos de rappeler que l'effondrement de l'empire soviétique a enlevé soudainement toute sa force à l'argument selon lequel la liberté des échanges entre les alliés des États-Unis était favorable à la sécurité nationale*), a complexidade crescente dos problemas, a natureza nova do protecçãoismo e a importância crescente de novos intervenientes na economia mundial, nomeadamente o Japão, *qui sont institutionnellement assez différents des partenaires d'origine pour que des questions s'élèvent sur l'objet même des négociations*. As perturbações trazidas pelo Japão ao sistema do GATT (*un système imposé dans une large mesure par les États-Unis, et créé à leur image*) foram tais que o legalismo da instituição *ne mène à rien quand le partenaire au débat est le Japon: l'économie japonaise peut être, de jure, aussi ouverte qu'on le souhaite, sa structure institutionnelle collusoire, où des liens étroits existent entre les entreprises, continue à créer une économie qui est de facto très protectionniste*.
- (21) Grimwade (1996: 251ss) historia a regionalização da economia mundial.
- (22) Fouquin (1994) e Bhagwati (1992) consideram que os EUA têm interesse em impedir uma organização regional asiática autónoma, objectivo proclamado, por exemplo, pela Malásia, que via um bloco asiático centrado no Japão como forma de enfrentar o bloco americano liderado pelos EUA.
- (23) Ramos Silva (1996: 48-9) detecta a tendência para o abandono do quadro económico e regional estrito na formação de uniões. *Procuram-se encontrar sinergias com incidência económica similar à regionalização em associações internacionais de países realizadas à partida sobre outras bases: linguísticas, história comum, militares, culturais, etc.* No mesmo sentido, Domptin (1996): (...) *pour comprendre la montée des régionalismes commerciaux et pour pouvoir juger de leur avenir, il est indispensable de dépasser le cadre strict d'analyse économique pour s'engager dans la voie plus fructueuse du mélange des déterminants économiques, politiques et historiques, en cherchant à définir le cadre d'une économie politique internationale*.
- (24) Bergsten (1998) prevê que um regime monetário bipolar, dominado pela Europa e pelos EUA, substituirá o actual sistema centrado no dólar. O Japão, acrescenta, fará figura de parceiro menor.
- (25) Definir e medir o IDE é algo problemático. Storper (1997: 174) é liminar: (...) *it is a chaotic conception*. Rato (1997: 26ss) percorre várias definições para concluir que *não existe nenhum critério capaz de estabelecer claramente uma distinção entre as diversas formas que o investimento estrangeiro pode revestir* (p. 33). Para introduzir o tema, recorra-se a duas definições, uma mais simples, outra mais elaborada. *Il y a investissement direct lorsqu'un investisseur basé dans un pays (le pays d'origine) acquiert un actif dans un autre pays (le pays d'accueil) avec l'intention de le gérer* (OMC, 1997: 54). O IDE caracteriza-se por envolver a transferência para outro país (o país de acolhimento) de um “pacote” de activos e produtos intermediários que inclui capital financeiro, tecnologia, know-how, técnicas de

*gestão, liderança e acesso a mercados externos, controlando o investidor o uso dos recursos que transfere* (Fontoura, 1997: 39).

E, assim, a função de gestão que distingue o IDE do investimento de carteira em acções, obrigações ou outros instrumentos financeiros estrangeiros. Aqui levanta-se a questão de saber a partir de percentagem de posse do capital social é que a gestão se torna efectiva. Por norma 10% é o valor de referência avançado pelo FMI. Mas pode chegar aos 25%.

A OMC explica que há três grandes categorias de IDE: a participação no capital social, os lucros reinvestidos e os outros fluxos de capitais, como empréstimos. Decorre daqui outra dificuldade: a fiabilidade estatística. Adda (1997a: 115) alude a *temíveis problemas de apreensão estatística*. Chesnais (1997) faz-se eco de algumas apreciações negativas quanto a este tema. Um responsável da Direcção da Ciência, Tecnologia e Indústria da OCDE diz que a contabilidade dos fluxos não considera os investimentos, cada vez mais numerosos, financiados através do mercado de capitais dos países de acolhimento, que as sociedades podem ser detidas maioritariamente por estrangeiros sem que isso apareça nos números, se cada um tiver uma participação inferior a 10%, e que é muito difícil conhecer o uso final dos fluxos que transitam pelas *holdings*. Delapierre e Milelli também são citados quando dizem que os problemas mais graves são os relativos à não consideração do autodinanciamento das filiais e dos capitais obtidos no estrangeiro. *Pour toutes ces raisons, les chiffres sur l'IDE représentent au mieux des indicateurs de niveau et de tendance* (p. 79).

Para realizar o relatório da UNCTAD sobre o investimento no mundo referente a 1995 foi necessário o recurso às estatísticas dos parceiros dos membros da OCDE para estimar os fluxos de IDE de 55 Estados. Para reforçar o apelo à relativização dos dados existentes, a UNCTAD (1997: 16) é clara: *All indicators of the size of international production – worldwide FDI stock, gross product, sales and exports (including intra-firm exports) of foreign affiliates – have to be estimated and should be treated with caution*.

Mais de metade das exportações das filiais das EMN japonesas e norte-americanas são feitas numa base intra-firma; mais de 40% das exportações das empresas-mãe são para as suas filiais. *Cerca de 1/3 do comércio mundial ocorre dentro das redes das EMN. Isto implica que 2/3 das transacções internacionais estejam associados com a produção internacional das EMN*. Acrescente-se ainda que a UNCTAD alerta para o facto de o *ratio* entre o investimento anual considerando todas as fontes de capital e os fluxos de IDE inscritos na balança de pagamentos é de quatro para um (4:1) no caso dos EUA e do Japão.

- (26) Chesnais (1997: 74) afirma inclusive que o comércio internacional só é perceptível depois da análise dos investimentos.
- (27) Qureshi (1996) e Ouattara (1997) explicam que a crescente integração dos mercados de bens, serviços e capital é conduzida pela liberalização do comércio e do mercado de capitais, internacionalização da produção das empresas e das estratégias de distribuição, e pela mudança tecnológica, que desmantela as barreiras ao comércio internacional de bens e serviços e à mobilidade do capital. Ouattara precisa que esta integração é, *em primeiro lugar e antes de tudo, o resultado da expansão, diversificação e aprofundamento do comércio e laços financeiros entre países, especialmente nos últimos 10 anos*.
- (28) O que motivou White (1998) a empregar a expressão *pocket-sized multinationals*.
- (29) McDermott e Taggart observam (1993: 190-191) que *during the wave of takeover activity in the 1960s, firms pursued an acquisition strategy designed to achieve business diversification, geographical consolidation. (...) In contrast, during the 1980s, even large MNCs have emerged as takeover targets, often of much smaller firms. Moreover, European, US and Japanese MNCs, in the main, have pursued a strategy of business consolidation, geographical diversification in which they have sought to be global leaders in their selected business (es)*.
- (30) O texto que se segue é particularmente tributário de Guerra (1990).

(31) *Pour démontrer la toute-puissance des marchés financiers, on cite toujours des sommes fantasmagoriques: 1500 à 1800 milliards de dollars par jour de transactions sur les changes, 35.000 à 40.000 milliards de produits dérivés, 10.000 milliards de capitaux investis par les fonds de pensions, 23.000 milliards d'obligations! Mais les chiffres doivent être relativisés, sinon ils sont trompeurs. Par exemple, cela n'a pas grande sens de comparer des flux et des stocks. Certes, les marchés des changes voient passer aujourd'hui environ 1800 milliards de deollars de transactions quotidiennes, mais cela ne représente que 5 à 8% du commerce mondial, ce qui compte c'est l'offre (ou la demande) nette de devises. Autre exemple: les 37.000 milliards de dollars de dérivés (swaps, options, warrants, etc.) dont on parle toujours sont exprimés en notionnel, alors qu'il faut raisonner en net et au prix du marché. Les swaps, en particulier, ne peuvent pas s'empiler comme des soucoupes dans un café. Et, sur les 23.000 milliards de dollars des marchés obligatoires, il n'y en a que 3200 qui soient des obligations internationales.*

(32) A novidade era tal que no próprio relatório anual do FMI de 1994 se considera que *the staff had not paid enough attention to the role of capital movements in exchange rate fluctuations* (p. 100).

(33) No seguimento destas e de outras barreiras financeiras desenvolve-se o mercado dos eurodólares, com depósitos em bancos situados fora dos EUA, designadamente em Londres, muitos deles filiais de bancos americanos, cujos dólares depois eram emprestados a quem o pretendesse. O facto de não terem depósitos compulsórios não remunerados no Banco Central, como nos EUA, permitiu-lhes remunerar melhor os depósitos e fazer empréstimos mais favoráveis, o que atraiu muitas empresas, entre as quais americanas. Depois de 1973, os euromercados cresceram muito: transaccionavam dólares, mas também libras, ienes e marcos, a localização geográfica alargou-se a algumas capitais europeias e ao Caribe (Ilhas Caimão e Bahamas), o que significou a sua abertura 24 horas por dia, e melhoraram as condições de segurança e rentabilidade em que emprestavam o dinheiro dos depósitos, além de terem começado a inovar na oferta (conforme Caves, Frankel e Jones, 1993: 447ss).

(34) Paul Volcker é empossado como presidente da Reserva Federal em 6 de Agosto de 1979. Para reduzir a inflação apostou no controlo da quantidade de dinheiro, numa aproximação às teses de Friedman. Volcker relembra (Volcker e Gyohten, 1993: 205ss): *Situação era de agravamento do desemprego e da inflação. A curva de Phillips não se verificava. Queríamos abater a inflação.*

(35) É aqui que entra a discussão sobre se a política económica ainda existe e a que nível – nacional ou supranacional.

Milewski (1997) constata que a importância crescente dos mercados de capitais suscita cada vez mais interrogações e que a livre circulação dos fluxos financeiros e a dimensão dos valores em jogo fazem com que as decisões privadas contrariem cada vez mais as decisões públicas.

Por seu turno, Muet (1996) diz que a integração das economias inibe a política económica a nível nacional. Deve-se antes enveredar pelo coordenação internacional e apostar no crescimento em vez de no controlo de custos (competitividade, flexibilidade, desregulamentação,...). Ou seja: além do poder dos operadores financeiros, também é condicionada / limitada pela imbrincação acrescida em que as economias se encontram.

Porém, há mesmo quem diga que, com o mercado como racionalizador da economia e disciplinador dos Estados, orientado exclusivamente pelo combate à inflação, o que está em causa é a própria política enquanto expressão e escolha de alternativas. Assim, Fitoussi (1997a): *Parece que se esqueceu que não pode haver mercados sem regras do jogo e que estas relevam da democracia. O que significaria uma sociedade onde as escolhas políticas deixassem de ser possíveis?* A prioridade anti-inflação leva-o a argumentar (1997b) que em vez de governo dos mercados, devíamos falar do governo dos credores, dos detentores de capitais, que levam os governos a escolhe-

rem como inimigo principal (único) a inflação e a quase proibir constitucionalmente o relançamento da economia e o combate ao desemprego. Considerar ainda Darhendorf, 1997; Lafay, 1997; Krugman, 1997 e 1996: 129-154; Ramonet, 1996.

Guy Sorman, em entrevista ao *Évenement du Jeudi* (5 de Novembro de 1997) define o mercado como um mecanismo, não um sujeito. “É necessário recusar a deificação, não pretender que “o mercado diz que” ou que “ele pensa que”. Se se o idealiza, se se crê que tem sempre razão” passa-se à teologia e à divinização. O mercado é apenas um local de trocas”. Na mesma ocasião, Jacques Attali considera: “Os mercados não são inteligentes! É uma ideia louca, nunca verificada historicamente e chocante moralmente”.

Seja como for, o entendimento dos mercados como um actor da política económica levanta a questão do modo de regulação da economia mundial: coordenação das políticas económicas ou re-regulamentação dos mercados de capitais?

(36) *Internationally mobile capital accounts only for about 10% of the total assets of the large institutional investors of the North* (Karunaratne e Tisdell, 1996: 258).

(37) Feldstein (1998) dizia isso mesmo: “A Tailândia com altas taxas de juro e o bath colado ao dólar era um bom negócio não perder”.

(38) Chesnais (1997: 253-254) cita um estudo do FMI a propósito da crise cambial de 1992 que identifica um grupo restrito de 30 a 50 bancos, *et une poignée de maisons de courtage de titres*, como os operadores que contam no mercado das moedas-chave. Os 10 principais bancos fizeram 43% das transacções em Londres e 40% em Nova Iorque.

(39) *Ce n'est que dans la vulgate néolibérale que l'État est «extérieur au marché»* (Chesnais, 1997, 33).

(40) Interpretar o Estado sob uma lógica parcial e reduzida (política, económica, militar-policia, ideológico-cultural, burocrático-instrumental) é erro frequente. De que teoria se precisa? Uma teoria do Estado ou do Estado capitalista?

Comece-se por ver o que é o Estado. De acordo com Zippelius (1984: 23ss), várias têm sido as definições expressas e os entendimentos latentes do conceito: de organismo vivo a rede de relações pessoais; de ordenamento de normas a feixe de comportamentos orientados. Lenine (1975) via-o como um aparelho especial de coerção separado da sociedade e destinado a manter a dominação de uma classe sobre outra. Malaparte (1976) reduzia-o a uma máquina, cuja conquista e manutenção exigia uma técnica específica. Ora, na realidade, o Estado não é algo a-social. Pelo contrário, é uma condensação material de relações sociais específicas, uma estrutura social que cristaliza um conjunto de práticas sociais. Esta cristalização não é definitiva, antes manifesta uma inter-relação. Pode entender-se que o campo destas relações, a função da estrutura cristalizada, mas em evolução permanente, os seus limites, as práticas sociais (incluindo as estatais) e os seus conteúdos, se permitem extrair um conjunto de factores constantes ao longo da História, não permitem a construção de uma teoria geral do Estado. O Estado não é um corpo separado, autónomo ou independente, da sociedade e das relações mantidas dentro desta, com uma identidade inalterada ao longo dos anos e capaz de determinar as condições da sua própria perpetuação.

Em compensação, pode haver uma teoria do Estado capitalista, desde que se esclareçam alguns entendimentos incorrectos, parciais ou distorcidos, a saber:

- o Estado capitalista não é um ideal-tipo: não se reduz ao Estado liberal, modelo alegadamente mais desenvolvido nos países desenvolvidos;
- não há um modelo único e permanente de Estado capitalista;
- o Estado capitalista não tem uma lógica própria de actuação e (re)constituição: a actuação da burocracia estatal não é o último rácio da sua lógica.

Assim, o fenómeno Estado capitalista exige, para ser analisado:

- a consideração das diferenças entre os vários capitalismos e os reflexos na relação mantida com a dita sociedade civil;
- a consideração das especificidades sociais dos vários países;

– a consideração de que a qualificação de capitalista decorre do seu papel no processo de acumulação.

Ou seja, a teoria do Estado capitalista não pode ser feita ignorando a sociedade e dotando-o de lógicas, normas e mecanismos de funcionamento autónomos e próprios. O Estado deve o qualificativo de capitalista ao conjunto de funções que deve assegurar, nomeadamente o funcionamento / reprodução (ou superação das crises) do modelo de acumulação e a dispersão das contradições sociais.

- (41) Datar o início da globalização é, inevitavelmente, admitir a sua existência e qualificá-la. A variável pertinente varia conforme os pontos de vista e as abordagens privilegiadas. Eis alguns exemplos.

Giddens (1997b: 621) destaca a expansão ocidental: *(A globalização) Não é um fenómeno completamente novo, pois data do tempo em que a influência ocidental se começou a expandir por todo o mundo há dois ou três séculos*

Defarges (1993: 13) situa o início da globalização, definida enquanto *movimento de apropriação da totalidade da Terra pelo Homem*, no momento que Lucy emergiu do estado selvagem e começou a andar.

Já Sardenberg (1996: 35) afirma que a globalização *começou com a expansão marítima europeia sob a liderança de Portugal e tornou-se factível com o desaparecimento da alternativa do socialismo real e do final da guerra fria.*

Nair (1997: 39) adianta que é necessário pensar a mundialização considerando as grandes mudanças geopolíticas ocorridas nos últimos anos.

Considerar que a globalização começou em 1979 com a subida ao poder de Reagan e Thatcher, ou dizer que é um termo bom para caracterizar o que passa depois do fim da URSS é abrir caminho a Hobsbawn, quando explica o seu conceito “Curto Século XX”: *The years from the outbreak of the First World War to the collapse of the USSR* (1994: 5).

- (42) Warde (1997: 25) é directo a apresentar o assunto: *“Le monde de l’après-guerre froid compte deux superpuissances, les États-Unis et l’agence Moody’s”*. Thomas Friedman, *éditorialiste de politique étrangère du New York times*, explicita assim a fórmula: *si les États-Unis peuvent anéantir un ennemi en faisant usage de leur arsenal militaire, l’agence de notation financière Moody’s possède les moyens d’étrangler financièrement un pays en lui décernant une “mauvaise note”*.

Cantor e Packer (1996: 12) explicam o crescimento da actividade: *La notation du risque souverain gagne en importance au fur et à mesure qu’augmente sur les marchés obligatoires internationaux le nombre d’États emprunteurs présentant un fort risque de défaut de paiement.*

A actividade de notação foi particularmente notada a propósito da crise asiática, quando foi objecto de críticas, por ter falhado na antecipação da crise asiática. Isto foi visível tanto pelas altas classificações que, em vésperas da crise, estavam atribuídas a países que vieram a ser dos principais perdedores (Coreia do Sul, por exemplo), como pela revisão que fizeram depois, o que teria tido uma quota-parte no agravamento da crise. É que se serve de bússola, a sua opinião é sagrada para os *traders* e justificam muito comportamento de manada da parte destes.

Há três grandes agências de notação. Duas são americanas, a Standard's and Poor's, filial da editora McGraw Hill, e a Moody's, filial do grupo de informação comercial e financeira, Dun & Bradstreet. A terceira, mais pequena, é europeia, a Fitch-IBCA. Em 1990 notavam seis mil empresas e Estados; em 1996 já eram dez mil as entidades sob observação. Considerar ainda (Reisen, 1998).

- (43) Israel justifica a ocupação do sul do Líbano, dos montes Golãs e da Cisjordânia pela necessidade de controlar e aceder a fontes de água: *There simple isn't enough water and we have to find quickly some fundamental solutions* (Gazit, 1993: 105). Em 6 de Outubro de 1998, o *El País* relatava uma concentração de 10 mil soldados turcos na fronteira síria. Coincidência ou não, no final desse mês, a Síria acabou com os *santuários* da guerrilha curda e expulsou a direcção do PKK – o que originou a captu-



ra do lider deste, Oçalan. As relações sírio-turcas estão tensas porque os turcos reduziram os caudais do Eufrates, o que diminuiu a quantidade disponível para a Síria.

- (44) O quadro seguinte mostra que o fim da Guerra Fria não reduziu os orçamentos militares dos PTM.

| Quadro 18                     | Despesas em Defesa, Estados mediterrânicos seleccionados, 1986-1995 |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
|-------------------------------|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|                               | 1986  | 1987    | 1988    | 1989    | 1990    | 1991    | 1992    | 1993    | 1994    | 1995    |
| Estados Nato                  |   |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| França                        | 41.081  | 42.284  | 42.243  | 42.793  | 42.589  | 42.875  | 41.502  | 41.052  | 41.260  | 39.426  |
| Itália                        | 20.186  | 22.699  | 24.113  | 24.304  | 23.376  | 23.706  | 23.004  | 23.127  | 22.556  | 21.380  |
| Espanha                       | 8.827   | 9.995   | 9.345   | 9.668   | 9.053   | 8.775   | 8.113   | 8.823   | 7.940   | 8.037   |
| Turquia                       | 4.532   | 4.316   | 3.802   | 4.398   | 5.315   | 5.463   | 5.747   | 6.355   | 6.213   | 5.336   |
| Grécia                        | 3.861   | 3.856   | 4.078   | 3.819   | 3.863   | 3.663   | 3.808   | 3.716   | 3.780   | 3.834   |
| Portugal                      | 1.504   | 1.563   | 1.738   | 1.824   | 1.875   | 1.925   | 1.977   | 1.908   | 1.861   | 2.088   |
| NATO Europa                   | 181.025   | 186.653 | 184.668 | 186.223 | 186.375 | 184.601 | 176.253 | 171.513 | 166.043 | 160.114 |
| NATO total                    | 527.305   | 529.356 | 520.159 | 518.185 | 504.092 | 464.008 | 470.851 | 451.057 | 430.271 | 407.738 |
| Outros Estados mediterrânicos |   |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Israel                        | 7.324   | 6.808   | 6.374   | 6.141   | 6.418   | 6.159   | 6.903   | 6.431   | 6.139   | 6.762   |
| Argélia                       | 859   | 875     | 866     | 847     | 945     | 926     | 1.289   | 1.666   | 2.027   | 4.962   |
| Síria                         | 3.675   | 2.283   | 1.731   | 1.770   | 1.642   | 2.687   | 2.525   | 2.449   | 2.302   | nd      |
| Egipto                        | 3.296   | 2.803   | 2.208   | 1.780   | 1.752   | 1.764   | 1.794   | 1.775   | 1.735   | nd      |
| Croácia                       | *   | *       | *       | *       | *       | 703     | 845     | 851     | 1.096   | 1.312   |
| Marrocos                      | 909   | 916     | 859     | 933     | 955     | 992     | 1.070   | 1.020   | 1.019   | nd      |
| Tunísia                       | 249   | 226     | 261     | 269     | 248     | 236     | 235     | 241     | 249     | 249     |

Nota - Unidade: milhões de dólares, preços constantes de 1990; nd - não disponível.

Fonte: Stockholm International Peace Research Institute, em Sandler (1998).

- (45) A criação do Estado do Curdistão esteve prevista pelo Tratado de Sèvres (1920), estabelecido no seguimento da I Guerra Mundial e do desmembramento do Império Otomano. As delimitações territoriais afectam Turquia, Síria, Iraque, Irão e Arménia.
- (46) Com o actual presidente, Katami, as relações com o Ocidente melhoraram. Um artigo do próprio (*Las virtudes de Occidente*, *El País*, 14 Janeiro 1998) mostra a nova disposição do Irão. Esta abertura fora precedida por análises norte-americanas que levaram ao fim da estratégia do *dual containment*, que tratava, em pé de igualdade, Irão e Iraque (Fuller e Lesser, 1997; Brzezinski, Scowcroft e Murphy, 1997).
- (47) Mas o Egipto, no seguimento da invasão do Afeganistão pela URSS e a pedido dos EUA, facilitou o recrutamento para as Brigadas Internacionais de Revolucionários Afegãos, protegidas pelo agora famoso Osama Ben Laden, que tanto é considerado um agente da CIA como acusado de estar por trás dos atentados às embaixadas dos EUA na Tanzânia e no Quénia e de financiar, com o *agrément* da Arábia Saudita, os fundamentalistas do Afeganistão à Argélia (Labévière, 1999).
- (48) A instrumentalização do Islão para fins políticos torna-se mediática com a vitória de Komeiny, no Irão, em 1979; é reforçada com a vitória dos islamistas no Sudão. Mas começara em 1928, no Egipto, com os Irmãos Muçulmanos. Alguns Estados árabes financiam os fundamentalistas, alegadamente para os controlar, o que os americanos vêem como uma *estupidez*. Os movimentos e partidos islamistas são bem vistas pela população no início, porque denunciavam a corrupção e autoritarismo dos regimes políticos. Há focos de guerra na Argélia, conflitos entre tropa/polícia e grupos armados no Egipto e na Líbia; fricções nos territórios palestinianos, com o Hamas a disputar a

influência à Fatah, de Arafat. Na Síria, graças à mediação da Jordânia, as autoridades discutem com os Irmãos Muçulmanos, mas em 1982 bombardearam bastiões e quartéis dos islamistas, o chamado massacre de Hama (Labévière, 1999).

- (49) Bichara Khader (entrevista ao *Público*, Todos os regimes árabes estão ameaçados, 13 Janeiro 1997), identificou cinco desafios.

Primeiro, a demografia: sem resposta ao problema do emprego – *é preciso criar 2,5 milhões por ano* –, decorrente do rejuvenescimento da população – *60% têm menos de 20 anos, grupo etário que na Europa representa 23% do total* –, os integristas ficam com um bom campo de recrutamento.

Segundo, a economia: *Se os Estados árabes, que importam metade dos alimentos, não satisfazem 250 milhões, como é que poderão alimentar 400 milhões, se não investirem na tecnologia, na exploração inteligente de produtos e solos e na melhoria da política agrícola?*

Terceiro, a legitimidade do Estado. A direcção política assente na legitimidade histórica está a desaparecer e a baseada na legitimidade dinástica-tribal a ser contestada. Abra-se um parêntese para, a propósito, mencionar que Nair (1997b) estima que o futuro político imediato será sempre o do autoritarismo. Sustenta a afirmação no facto de sectores importantes das elites tecnocráticas e burocráticas de Marrocos, Tunísia e Argélia, bem como do Egipto e da Síria, se estarem a reconverter em burguesia de negócios, à semelhança do que se passou na Rússia e nos PECO. Ou seja, a abertura económica não se traduz por abertura à sociedade, mas à reconversão de parte da elite dirigente. Assim, o autoritarismo está assegurado: em caso de vitória eleitoral dos islamistas – *que levariam os países para o despotismo* – ou de manutenção no poder da actual elite, que liberalizará de forma a proteger os seus interesses.

Quarto, a identidade. *Como explicar a decadência, divisão e ausência de perspectivas que caracteriza o mundo árabe, depois de um passado tão glorioso?* Os fundamentalistas explicam com a traição ao Corão e propõem o regresso ao passado; os liberais com a ausência de Democracia; os nacionalistas com a má distribuição de riqueza; e os pan-arabistas com a ausência de unidade.

Quinto, a degradação das relações vicinais: com Estados não-árabes, como a Turquia, por causa da água; nos Estados árabes, em particular no Golfo, por motivos religiosos (contestação xiita às monarquias sunitas); e a questão de Israel, cuja falta de resolução pode implicar a *não realização da parceria euro-mediterrânica*.

- (50) A ideia de unidade ou homogeneidade relativa aos PSEM peca por excessiva ou sobrevalorizar factores como a língua ou a religião. Com efeito, o par conceptual "árabe / muçulmano" surge quando se trata dos cidadãos destes Estados. Porém, "ser Árabe" não significa raça, religião ou nacionalidade.

A palavra "árabe" aparece no século IX A.C. para designar o beduíno das estepes setentrionais da Arábia (Lewis, 1993); o livro sagrado do islamismo, o Corão, é de meados do século VII, tal como a saída forçada de Maomé de Meca para Yathrib, posteriormente Medina, estimada como o acontecimento fundador da era muçulmana, que é de 622 (Hourani, 1993). E há os números: no mundo há mil milhões de muçulmanos, os árabes são 200 milhões, nem todos muçulmanos.

Mas os árabes muçulmanos também diferem dentro do islamismo – sunitas, xiitas e muwahiddinistas são as correntes principais. Sunitas e xiitas opõem-se desde a morte de Maomé a propósito da sucessão. Os primeiros defendem que o chefe deve ser escolhido por consenso, conforme a tradição (*suma*) tribal; os segundos sustentam que o líder deve ser familiar de Maomé, como defendeu o genro deste, Ali, e os seus apoiantes, o *Shia Ali* (Partido de Ali). Os muwahiddinistas, centrados na Arábia Saudita, distinguem-se pela austeridade interpretativa do Islão. Com base na asserção de que "Só há um Deus e Maomé é o seu Profeta" rejeitam a decoração dos templos e o culto dos mortos.

A esta diferença juntam-se as físicas: *So great is the variety in hues of skin color, head shape, facial features, type of hair, and blood build throughout the Arab East that the term Arab cannot be understood to indicate race* (Peretz, 1994: 11).

Em termos de ideário árabe, a unidade é construída com base na língua. Al-Hsuri

(1998) garante: *Todos os países cujos habitantes falam a língua árabe são árabes... Quem quer que releve dos países árabes e fale a língua árabe é árabe, seja qual for o Estado em que oficialmente se integra ou a que pertence como cidadão, seja qual for a religião que professa, seja qual for a doutrina a que obedece, seja qual for a sua origem, a sua filiação, a história da sua família... É um árabe.*

O sentimento de que as fronteiras políticas árabes são criação ocidental aliado à recordação do período de riqueza, sofisticação e poder que ocorreu quando houve hegemonia na direcção política sustenta um dos mitos mais poderosos do imaginário árabe: o da unidade. A realidade, porém, é que nunca a divisão foi tão forte – entre Estados e dentro destes. Sivan (1995: 9) assegura que *notre époque n'est guère indulgente pour les mythes politiques arabes*, desde logo o da união, o da *Umma* (Comunidade). A derrota com Israel (1967) e a guerra do Golfo (1990), depois da guerra civil libanesa (iniciada em 1975), constituem os marcos da actual divisão. *The practical result of the Gulf crisis was that Arab countries turned in on themselves* (Field, 1994: 90).

- (51) Um estudo do *think tank* norte-americano RAND, citado por Jean (1997: 40), define o Mediterrâneo como *the place where the Gulf begins*. Joxe (1997) diz que para os EUA o Mediterrâneo *est avant tout une ligne de communication menant aux gisements pétroliers et gaziers du Golfe*. A centralidade do Golfo na política dos EUA é explicada por Fuller e Lesser (1997: 42ss): *Gulf policy is founded on the principle that access to the region's oil is critical to Western – indeed, global – prosperity... The essential American strategic goals in the Gulf are maintaining the willingness of major Gulf oil powers to sell oil at market prices... American support for Saudi Arabia, whose oil policies are dedicated to perpetuating moderate prices over the long term, has been the centerpiece of this strategy*. Por sua vez, para Brzezinski, Scowcroft e Murphy (1997: 20) *the Persian Gulf is one of the few regions whose importance to the United States is obvious. The flow of Gulf oil will continue to be crucial to the economic well-being of the industrialized world for the foreseeable future; developments in the Gulf will have a critical impact on issues ranging from Arab-Israeli relations and religious extremism to terrorism and nuclear nonproliferation. E chacun sait bien que l'essentiel du pétrole du vingt et unième siècle proviendra du Golfe* (Clerc, 1990).
- (52) Alguns advogam um Plano Marshall para os PTM (Arteaga, 1993; Balta, 1993; Vasconcelos, 1993). Contudo, Gazit (1993: 112) condiciona a ajuda à introdução do planeamento familiar, porque *our world just cannot permit the present uncontrolled demographic growth in all these third world countries*. Mas reconhece a dificuldade da operação por razões políticas, sociais e religiosas. Ao contrário, Sid Ahmed (1993: 771-2) entende que importa ultrapassar as abordagens assentes na transferência de recursos, porque *aucun plan Marshall méditerranéen n'égalerait jamais l'ensemble des recettes pétrolières de l'Algérie et de la Lybie des vingt-six dernières années (plus de 500 milliards de dollars)*.
- (53) Como diz Gazit (1993: 107), há três lados envolvidos: *the Arab side, the Israeli side and the American-international side*.
- (54) *En définitive, la sécurité en Méditerranée sous la tutelle des grandes puissances est appréhendée en fonction des intérêts des grandes puissances, de l'Europe de l'Ouest et d'Israël. Les intérêts de la rive nord sont les seuls pris en compte. En termes de sécurité le sud n'existe pas* (Mohand ou Ahmed, 1993: 11).
- (55) O egoísmo dos EUA motiva críticas dos aliados árabes. O presidente egípcio, Mubarak, corroborado pelo ex-secretário-geral da ONU, Boutros Ghali, tem-se mostrado desagradado por os ataques americanos a Estados árabes não serem compensados por pressões sobre Israel. O rei jordano, Abdallah, também criticou os EUA, ainda príncipe herdeiro, por terem uma política que só considerava os seus interesses: o petróleo, a venda de armas e a vantagem qualitativa das suas relações com Israel. É comum no Médio Oriente e na UE a consideração de que os EUA usam dois pesos e duas medidas em relação a árabes e israelitas.



- (56) Nair (1999) interroga/exclama: *No es asombroso que en cada conflicto (tanto en el Mediterráneo como en Europa – Bosnia) la responsabilidad de los aspectos económico, civil o humano recaen en Europa, mientras que EE UU conserva el mando sobre la dimensión militar y estratégica?*

Haas (1996: 61) faz-se eco das justificações norte-americanas. Diz, a propósito das negociações de paz israelo-palestinianas: *The United States remains the critical outside actor in the region. Russian cosponsorship of the Madrid peace process is mostly a gesture, while Europeans, whether individually or through the European Union, have little to offer beyond economic assistance.*

Fuller e Lesser (1997: 50) sugerem que o financiamento da presença militar dos EUA no Golfo devia ser repartido com UE e Japão, uma vez que custa aos EUA entre 30 mil milhões a 60 mil milhões de dólares por ano, apesar de as importações anuais norte-americanas de petróleo ascenderem apenas a 30 mil milhões de dólares. Mas os autores reconhecem que *there is a tension between Washington's desire to spread the costs and its determination to maintain control of policy determination.*

- (57) Mas pode demorar. Gresh (1986), ao historiar o Médio Oriente pós II Guerra Mundial, conclui que *les intérêts des pays concernés ont souvent été sacrifiés à des considérations purement stratégiques ou à des préoccupations mercantiles, traduisant une étroitesse de vues qui ne pouvait conduire qu'à des résultats désastreux.*

- (58) Os protocolos financeiros foram substituídos pelo programa Meda a partir de 1995. Dotado de 3424,5 milhões de ecus (750 milhões de contos) para o período de 1995 a 1999, o programa tem as verbas repartidas por PTM. O dinheiro é concedido a fundo perdido ou como capital de risco. Para o período 1997-1999, o montante é de 2832 milhões de ecus. O Egipto tem o maior quinhão individual (135 milhões de contos), seguido por Marrocos (116), Turquia (68), Argélia (56), Tunísia (42), Síria (29), Líbano (22), Territórios Ocupados (21) e Jordânia (12). Para acções que envolvam mais do que um parceiro mediterrânico estão destinados 49 milhões de contos. A sua estrutura assenta na apresentação de projectos de cooperação pela Comissão e posterior lançamento de concursos abertos ou restritos. Para projectos de pequenas dimensões, os interessados podem efectuar propostas directas à Comissão. A maioria dos projectos financiados são programas de assistência técnica (DGAC, 1998). Nos primeiros três anos, houve projectos aprovados no valor de 1557 milhões de ecus, dos quais foram pagos 417 milhões. Os projectos dividiram-se por apoio ao ajustamento estrutural (14%), à transição económica e ao desenvolvimento do sector privado (27%), a projectos de desenvolvimento clássicos, como desenvolvimento rural, cuidados básicos de saúde, educação e água potável (46%) e projectos regionais, com 14% do total (Comissão Europeia, *Meda Statistics*, Maio 1998).

- (59) Rato (1992) concluiu que, depois da adesão dos Estados ibéricos, Marrocos e Tunísia aumentaram as exportações industriais para a Europa e que as agrícolas tiveram, de facto, problemas.

- (60) A Comissão (1995: 12) é a primeira a reconhecê-lo: *Os resultados alcançados até à data pela política mediterrânica revelaram-se modestos. Os resultados da cooperação financeira também são reduzidos... os instrumentos utilizados e as políticas prosseguidas não estiveram à altura nem foram eficazes.*

Chagnollaud e Ravenel (1993) fazem-se eco de um documento oficial para dissecarem a PM:

- Acesso livre para os produtos industriais? Se permitiu um aumento substancial das exportações foi desigual segundo os PTM, tanto por culpa destes, como de restrições comunitárias, por exemplo no têxtil;

- Acesso preferencial para os produtos agrícolas? Estas exportações para a Comunidade progrediram mais lentamente do que a dos produtos industriais devido à PAC, à estagnação do consumo e à incapacidade dos PTM intervirem nos circuitos comerciais europeus.
- Contribuição financeira para o desenvolvimento económico dos PTM? Insignificante.
- Contribuição industrial, científica, energética e ambiental? Marginal.

– Cooperação política? Chagnollaud e Ravenel dizem neste particular que a Comunidade está limitada à *une sorte de diplomatie déclaratoire*.

- (61) Em relação à actualidade e de forma específica, Vasconcelos (1993) assegura que o *objectivo dos países europeus, ocidentais e democráticos, mas também de importantes sectores do mundo árabe islâmico, é impedir que o islamismo radical se globalize e triunfe na região que vai de Marrocos até às repúblicas islâmicas da ex-URSS*.
- (62) O índice de desenvolvimento humano baseia-se em três indicadores: longevidade, nível educacional e nível de vida. O primeiro é medido pela esperança de vida à nascença, o segundo por uma combinação da alfabetização adulta com a taxa de escolaridade conjunta do primário, secundário e superior e o terceiro indicador pelo PIB real *per capita*, expresso em dólares PPC.
- (63) Parte importante da subida dos islamistas é explicada por terem substituído o Estado no que respeita a integração social, apoio e organização da vida quotidiana e por, em geral, a mesquita ser o único local de expressão de opiniões divergentes das oficiais, dada a limitação e estreiteza dos sistemas de representação política. Em particular, o domínio do sistema educativo que lhes deu a influência junto da juventude foi feita com a complacência dos governos, que procuravam combater a oposição comunista (Lavergne, 1993).
- (64) Mernissi (1996), para responder à pergunta *Comment en terminer avec l'immigration des Arabes en Europe?*, alinha várias razões para a emigração:
- *les Arabes émigrent en Europe parce qu'ils aiment la démocratie;*
  - *les Arabes émigrent à l'étranger parce que, dans leurs pays, ils n'ont accès ni à la libre élection ni à la participation politique;*
  - *les Arabes émigrent parce qu'ils constatent que les États musulmans non démocratiques créent plus de travail en Occident que dans leur pays;*
  - *quatrième suggestion. États cow-boys (Europe) et États boy-scouts (arabes). Les cow-boys s'occupent de leurs vaches, les défendent et leur garantissent l'accès à l'eau et aux prairies verdoyantes, tandis que les boy-scouts s'occupent uniquement d'eux;*
  - *les pays arabes riches en pétrole investissent leur capital à l'étranger parce qu'ils le sentent plus sûr dans une démocratie.*
- Conclusão: *les Arabes sont très rationnels et ont une vision universaliste. Ils ne croient plus aux frontières. Les occidentaux sont tout à fait irrationnels lorsqu'ils plaident pour la libre circulation des capitaux et, en même temps, s'opposent à la libre circulation des citoyens de la planète.*
- Pour ma part, je dirais que la décision de citoyens arabes d'émigrer en Occident, loin d'être irrationnelle, est la posture la plus intelligente et astucieuse que l'on puisse prendre dans le mouvement très complexe du marché global. Ils décident d'aller là où l'argent arabe crée les postes de travail.*
- (65) A situação política, económica e social em vários destes países é fonte de instabilidade e, consequentemente, de migrações maciças, extremismo fundamentalista, terrorismo, tráfico de droga e crime organizado, que afectam tanto a região como a própria União. A UE interessa cooperar com estes países de forma a reduzir as causas de instabilidade (CE, 1995: 12-13).
- (66) Barbé (1996) afirma que *la vinculación entre desigualdad Norte-Sur y seguridad occidental, pregonada durante más de una década por los analistas de la seguridad global, no se ha evidenciado para las cancellerías europeas, en el caso de la región mediterránea, hasta la transformación del malestar social del Sur en fenómeno islamista (caso argelino)*.
- (67) *The decisive breakthrough came in the European Council meeting at Essen in 1994, 'thanks to the personal commitment of Chancellor Kohl', and this was made only after*

*pressure had been applied by the European Commission through the Marin document, and after Felipe González had threatened to block progress towards the eastern enlargement of the EU unless a semblance of balance between east and south was introduced into the EU's external relations* (Gillespie, 1997).

De resto, esta mesma diferença de sensibilidade, conhecimento e leitura dos problemas mediterrânicos e reflexos na UE, manifesta-se nos empenhos quanto à prevenção de conflitos na zona. Biad (1997) nota que a cooperação mediterrânica está fragmentada e que diversas organizações – CSCE, Diálogo Euro-Árabe, Forum Mediterrânico, UEO, NATO, OSCE – falharam no estabelecimento de mecanismos de prevenção e gestão de conflitos.

Pode considerar-se que têm predominado os desencontros. A margem norte teme as ameaças da margem sul, desde a proliferação de armas nucleares, químicas e balísticas, às pressões migratórias – que a UEO considerou "ameaça à segurança regional", em 6 Novembro 1995 –, terrorismo e fundamentalismo islâmico. A margem sul acusa a margem norte pela instabilidade nos preços do petróleo e das matérias-primas; pelas pressões da dívida; de intrusão cultural, racismo e xenofobia. Os novos conceitos da NATO sobre riscos multidimensionais e multidireccionais – argumentos que levaram à reestruturação do flanco sul – são vistos com desconfiança.

Para Biad predominam as *distortions of each other's perceptions*.

- (68) O PE aprovou um relatório do social-democrata alemão Jannis Sakellariou em que sustenta que Barcelona deveria ser *uma Helsínquia para o Mediterrâneo – sem negligenciar as questões económicas, deve tratar dos problemas de segurança* –, estima um erro a exclusão da Líbia e manifesta-se contrário à presença dos EUA na conferência: *O facto de ter um porta-aviões não dá automaticamente direito a participar na conferência. Além de que os EUA não convidaram a UE para o Encontro das Américas nem para a Iniciativa do Pacífico*.

Em Portugal, Ângelo Correia (ver entrevista anexa) entende que Barcelona assenta num equívoco – colocar os problemas numa perspectiva mediterrânica e não árabe.

- (69) A Síria esperava que Barcelona retirasse aos EUA a exclusividade de actuação nesta sub-região, obtida após a guerra do Golfo (Félix Ribeiro, 1996b: 211)...

A propósito de Estugarda, que teve a Líbia como observador, levantado o bloqueio da ONU, poder-se-á estar a assistir a (mais) uma mudança de enfoque na política mediterrânica da UE. O PE aprovou em 11 de Março de 1999 um relatório de Sakellariou sobre o processo de Barcelona, no qual se defende o alargamento geográfico e de conteúdo. Sustenta-se que os Estados balcânicos – Albânia, Bósnia-Herzegovina, Croácia, Eslovénia e Jugoslávia – devem ser *admitidos como observadores para começar* e os temas da dívida e do desarmamento incluídos na agenda (*Europe*, 7423, 12 Março 1999 e 7429, 20 Março 1999). Esta aprovação foi precedida por contactos de Sakellariou com dirigentes daqueles Estados para apurar a sua vontade de obter o estatuto de PTM (*Europe*, 7399, 6 Fevereiro 1999).

- (70) Sobre as perspectivas de paz abertas ao conflito israelo-árabe pela Conferência de Madrid em Outubro de 1991, Haas (1996: 58) ironizava: *It may help to think of Middle East peace over the past five years as a stock whose price has soared: a correction is inevitable*.

Mas não é apenas na parte de segurança que a decepção se instala. A Unice (confederação patronal europeia) manifestou-se descontente com a lentidão do processo (*Europe*, 7444, 14 Abril 1999). Os participantes de uma reunião promovida pela Câmara de Comércio Franco-Árabe, em colaboração com a Comissão, constatarem a *modéstia* dos resultados da parceria, consideraram que *a criação da ZCL não era prioridade para os Europeus*, estranharam que dos cinco acordos de associação assinados – Tunísia (1995, Julho), Israel (1995, Novembro), Marrocos (1996, Fevereiro), Autoridade Palestiniana (1997, Fevereiro) e Jordânia (1997, Abril) – apenas um (Tunísia) tenha sido ratificado pelos Quinze, queixaram-se de os fundos do programa Meda serem insuficientes e mal utilizados (apenas menos de um terço dos 3,47 mil milhões de euros disponibilizados desde 1995 foram utilizados) e estimaram quebras importantes no PIB, resultantes da

redução das receitas alfandegárias, e no emprego derivadas dos acordos.

- (71) Mohand ou Ahmed pode repetir a interrogação de 1993: *Se a estabilização do Médio Oriente parece que só é possível sob o controlo dos EUA qual o futuro da Conferência sobre a Segurança e a Cooperação no Mediterrâneo?*
- (72) Alonso-Gamo, Fedelino e Horvitz (1997), Alonso-Gamo, Fennell e Sakr (1997), Eken, Helbling e Mazarei (1997), Havrylyshyn e Kunzel (1997), Petri (1997a, 1997b), Bisat, El-Erian, El-Gamal e Mongelli (1996), El-Erian e Fischer (1996) e Fischer (1992).
- (73) A não ser em condições especiais. No final de Julho de 1997, a Comissão propôs que a entrada de cidadãos extra-comunitários obedecesse às seguintes condições: ter emprego assalariado; ser profissional liberal, reformado, rendeiro, artista, escritor, estudante ou participante em actividades de formação profissional; e, ainda, reagrupamento familiar (*Europe*, 7027, 31 Julho 1997).
- (74) As negociações do acordo de associação com o Egipto foram interrompidas em Abril de 1996 até que a UE faça propostas para os produtos agrícolas conformes ao que se pode esperar de um acordo que visa a criação de uma ZCL, de acordo com um responsável egípcio. Por sua vez, a tróica comunitária argumentou que *o Egipto quer o comércio livre na agricultura e isso é coisa que não podemos oferecer a ninguém*. (*Europe*, 6705, 11 Abril 1996). O Egipto justifica a sua pretensão como contrapartida pela abertura das fronteiras aos produtos industriais europeus. Entre os produtos que pretende exportar sem restrições estão alcachofra, alho, arroz, batatas, flores cortadas, laranjas, legumes secos, melão, pepino e sumos de fruta, entre outros. Com Israel, o problema tinha sido o milho congelado e os sumos de laranja. Com a Jordânia, o tomate e o seu concentrado. Com a Tunísia, o azeite. Com Marrocos, cujo acordo foi conseguido às portas da Conferência de Barcelona, houve protestos de Bélgica e Países Baixos sobre o tomate, de Alemanha e Holanda a propósito das flores cortadas, da Alemanha devido à batata e de Grécia e Itália por causa dos citrinos. Portugal questionou a abertura às conservas. Com a OLP estabeleceram-se limites – nunca alcançados – às exportações palestinas de beringelas, laranjas, limões, morangos e tomates.
- (75) As relações comerciais dos PTM com a UE caracterizam-se por concentração geográfica (Argélia, Israel e Turquia, por um lado; Alemanha, França e Itália, por outro); concentração dos produtos (energia, têxtil e vestuário, e frutas e legumes são as vendas do sul; produtos industriais, em especial máquinas, as do norte); os PTM fazem o grosso do seu comércio com a UE, a qual obtém nestas trocas um excedente crónico contrabalançado pelos fluxos turísticos (anexos 13 a 15).
- (76) Djankov e Hoekman (1996a) mencionam seis razões explicativas da opção por uma liberalização regional, em vez de multilateral, por parte de pequenos países que já têm acesso livre ao mercado do parceiro, mas que mantêm tarifas sobre as importações oriundas deste: credibilidade e ganhos dinâmicos; harmonização e reconhecimento mútuo; segurança do acesso aos mercados; possibilidade de transferências financeiras; considerações não económicas, especialmente objectivos de política externa; e facilitação da liberalização geral.
- (77) Obrigar os PTM a reformar segundo uma orientação liberal é apontada como a vantagem destes acordos: *... the most important potential benefits is that the agreements could catalyse broader market-oriented reforms, in both domestic and international transactions. Because of Europe's economic clout, the Euro-Mediterranean Agreements could tilt the political-economic balance towards reforms that most Southern Mediterranean countries have been unable to achieve by themselves* (Petri, 1997a: 45).

- (78) *Red tape* é expressão consagrada para designar os constrangimentos decorrentes de um ambiente burocrático, fechado e não transparente, onde as regras são relativas e o contacto pessoal determinante. Da capacidade de contactar/influenciar quem decide depende muito, se não em exclusivo, a iniciativa, o projecto, o êxito empresarial. Há até quem comente que um dos produtos de exportação mais importantes nestas sociedades é a *influência*. Em compensação, Eigen, presidente da Transparency International, afirma: *Il faut reconnaître qu'une large part de la corruption est le produit des corporations multinationales, basées dans les grands pays industriels, qui usent d'une corruption massive et de commissions occultes pour obtenir des contrats* (JAE, 272, 5 Outubro 1998). Seja como for, o tema da corrupção está a merecer uma atenção crescente. A OCDE (1997) estabeleceu inclusive uma convenção para combater a corrupção nas transacções internacionais. Ver em particular Tanzi (1998), mas também Bardhan (1997), Wei (1997), Cangiano (1996), Mauro (1997, 1996), Finch (1996), Olson (1996) e Sahay e Ul Haque (1996).
- (79) Ghesquiere (1998) estima que a Tunísia precisará de desvalorizar a sua moeda, o dinar, em 4% para evitar um défice comercial superior a 15% das exportações.
- (80) O efeito *hub-and-spoke* decorre do estabelecimento de um acordo de comércio livre com a UE por parte de dois ou mais PTM, que não fazem o mesmo entre si, isto é, mantêm barreiras às suas trocas. Isto leva a que um potencial investidor nos PTM invista antes na UE (o *hub*), a partir de onde vende para aqueles (os *spokes*). Com o comércio livre estabelecido entre os PTM o problema não se colocaria. Tem havido uma série de acordos recentes entre estes Estados com vista à criação de ZCL. Além do que celebrou com Marrocos, a Tunísia assinou outro com o Egipto, e os dois discutem o seu alargamento a Marrocos e Jordânia; há 12 Estados árabes que decidiram a criação de uma ZCL, para o que começaram a reduzir em 10% anualmente as tarifas – quem não aderiu ou pediu prorrogação de prazos foram Argélia, Comores, Djibouti, Iémen, Líbano, Líbia, Mauritânia, Palestina, Somália, Sudão – Este é mais um exemplo de mudança forçada por Barcelona. O comércio intra-regional é reduzido – por maioria de razões o intra-ramo (Havrylyshyn e Kunzel, 1997) –, o que se explica pela relativa similitude de dotações factoriais, maior proximidade do Magrebe em relação à Europa do que em relação a outros PTM, persistência de conflitos, em particular o israelo-árabe. Acrescem políticas macroeconómicas divergentes, ausência de harmonização de regimes legais e comerciais e debilidade das infraestruturas e comunicações regionais. Em todo o caso, admite-se que o nível do comércio intra-regional está abaixo do potencial (Ekholm, Torstensson e Torstensson, 1996). O que a ausência de integração na margem sul do Mediterrâneo também evidencia é a autarcia destas economias. A sua abertura aparente (anexo 16) tem de ser relativizada, porque respeita em muito a troca de petróleo por máquinas e alimentação. *Indeed, if trade in oil and foodstuffs are excluded, remaining trade turns out to be quite small and the region appears substantially less open* (Alonso-Gamo, Fennell e Sakr, 1997: 10). A explicação tem várias componentes: os rendimentos dos recursos naturais e das transferências financeiras permitiram o adiamento das reformas; peso e intervenção do governo; inconvertibilidade da moeda; lógica de autosuficiência que, viabilizada por aquelas receitas, motivou proteccionismos fortes. Mas são os assuntos de segurança que explicam em muito a situação, desde logo o facto – paradoxal – de a zona ter ao mesmo tempo muitos acordos de liberalização comercial estabelecidos e muitos acordos de liberalização comercial... suspensos. Quanto aos que funcionam *the record of regional trade agreements is not encouraging* (Petri, 1997a). O comércio interno do Mercado Comum Árabe, criado em 1964 por Egipto, Iraque, Jordânia e Síria, a que se juntaram Iémen, Líbia e Mauritânia, é de 1,8% e o da União do Magrebe Árabe, criada em 1989, de 3,2 por cento.
- (81) Além da estabilidade macroeconómica aponta-se como factores favorecedores da entrada de IDE ambiente favorável ao sector privado, mão-de-obra capaz, flexível e formada, adequado enquadramento institucional, quadro legal que assegure os direitos



de propriedade e sistema financeiro estável e eficiente. No que respeita directamente aos Estados MENA *four key factors appear to be crucial: maintaining stable macroeconomic conditions; accelerating structural reforms; investing effectively in the social sectors; and strengthening the institutional base. The continued improvement in the overall socio-political regional environment that would result from an intensification of the process leading to a comprehensive, just and durable peace – and the current reduction in country risk – would facilitate the process* (Bisat e outros, 1996: 26).

- (82) Nair (1996a) vê como imperativo que *o investimento privado do Norte no Sul receba garantias públicas*, porque, diz, *não haja ilusões, os emigrantes, como os investidores privados, não têm confiança nos Estados do Sul*.
- (83) Discurso de Eizenstat na Câmara de Comércio Tunisino-Americana, em 16 de Junho de 1998; conferência de imprensa em Tunis, em 16 de Junho de 1998, e entrevista ao canal televisivo marroquino 2M, em 17 de Junho de 1998, *Daily Washington File*. Esta ideia norte-americana de parceria é uma versão reduzida – porque destinada apenas ao Magrebe – da que Bill Clinton fizera dirigida a África, aquando da visita de Março de 1998 (Whitaker, 1999 e 1998) e da qual resultou o I Africa Day Business Forum, promovido pelos quadros africanos do BM e FMI, em Washington, em Novembro de 1998.
- (84) No *El País* (19 Junho 1998) considerava-se que os EUA queriam deslocar a França da área económica do Magrebe, enquanto o presidente do Instituto Catalão do Mediterrâneo, Baltasar Porcel, constatava que os EUA investem no Magrebe em agro-alimentar, hidrocarbonetos, tecnologias de ponta e abrem-se aos produtos magrebins, enquanto a UE não responde.  
Na Conferência Transatlântica da Ripon Society, realizada em Madrid em 9 de Novembro de 1998, Edward Gabriel, embaixador dos EUA em Marrocos, reconhecia *uma óbvia similitude* entre a proposta americana de parceria e a europeia, decorrente de Barcelona (MWM, 44, 21 Novembro 98), mas justificava-a com o facto de os interesses estratégicos dos EUA e da UE em Marrocos e no Norte de África serem *basicamente os mesmos*. A razão de ser da proposta americana decorre de outras causas que não a económica. Gabriel reconhece que *our engagement and our influence on the course of events represent a value-added that goes well beyond what is immediately apparent in terms of trade and investment flows and assistance levels*.
- (85) Robert Pelletreau, secretário de Estado adjunto, afirma: *A Argélia não é uma prioridade americana. É um problema difícil que, para nós, respeita antes de tudo aos franceses* (*Jeune Afrique*, 1933, 27 Janeiro 1998). Também Brzezinski (1998). Esta centralidade francesa foi evidenciada quando Hocine Ait Ahmed, líder da Frente das Forças Socialistas, se queixou, depois de ter pedido a Clinton a mediação norte-americana, de que *quando pedimos aos governos europeus e até aos EUA para fazerem qualquer coisa para pressionar o governo argelino a procurar a paz e uma solução pacífica, responderam-nos que a França não quer* (Argélia: Oposição Pede Ajuda Americana, *Público*, 24 Janeiro 1997).
- (86) Ronald Neumann, ex-embaixador em Argel, diz que se deve estar vigilante em relação ao Exército, porque há dúvidas quanto à sua determinação em respeitar o Estado de Direito e em deixar o Parlamento dotar-se de um poder real. Num país onde o desemprego dos jovens é de 70% e faltam dois milhões de casas, é difícil encontrar soluções através do voto (*Jeune Afrique*, 1930, 6 Janeiro 1998).
- (87) Ainda em 19 de Janeiro de 1997, o *Público* mencionava um estudo encomendado pelo Exército dos EUA ao *think tank* RAND, segundo o qual *os fundamentalistas chegarão ao poder, num futuro mais ou menos próximo*. No estudo considerava-se que esta evolução poderá não ser tão má como se pensa: *O fundamental é que o Ocidente se prepare para a ideia de que, mais cedo ou mais tarde, por via democrática ou não, os islamistas chegarão ao poder na Argélia*.

(88) *We have supported the continuation of US investment in hydrocarbons essential for Algeria. Other investment may be possible. We strongly support the decision of a US bank to open in Algiers. Business is possible in some areas, and with due caution. But, economic change in Algeria is a race against time that the government will lose, unless it picks up its pace of liberalization. This reform is essential to treat the massive unemployment and social desperation which feeds extremism.* Para Neumann os problemas políticos argelinos são mais complexos do que uma simples disputa entre o governo e a oposição islamista e admite inclusive que, por trágica que a situação seja, a violência na Argélia não acabará em breve, uma vez que resulta de factores políticos, económicos e sociais complexos.

(89) Em 180 Estados, a Euromoney classificou recentemente a Tunísia na 51.<sup>a</sup> posição, Marrocos na 57.<sup>a</sup> e a Argélia na 113.<sup>a</sup> (*Jeune Afrique*, 2000-2001, 11 Maio 1999). Da conjugação da sua apreciação com a da Coface resulta a seguinte situação por Estado: – a Tunísia exhibe resultados económicos entre os melhores do continente africano graças a uma gestão rigorosa, uma política de diversificação, a reformas estruturais e abertura ao sector privado. O acordo de associação com a UE cria oportunidades para as empresas exportadoras europeias mas arrisca aumentar o défice externo, sem porém colocar problemas de financiamento dado o nível razoável da dívida externa. Não obstante, o mercado permanece modesto, devido a uma população pouco numerosa, um nível de vida médio e um desemprego ainda elevado; – em Marrocos, a recente abertura política permite beneficiar do apoio dos credores internacionais e estimula os IDE. Entretanto, a economia progride lentamente, o crescimento é irregular devido à dependência da agricultura, e o endividamento continua constrangedor. As autoridades lançaram uma série de reformas económicas e políticas que deverão reforçar o potencial do país a médio termo. É uma economia aberta aos europeus. A dimensão do mercado é interessante devido à importância das importações e ao número de habitantes (30 milhões); – por fim, a apreciação feita em relação à Argélia considera que a situação económica e financeira melhora. A curto prazo, o nível confortável das reservas deverá colocar o país ao abrigo de um risco de cessação de pagamentos. As reformas ainda não deram o seu fruto. O clima político actual não se presta ao desenvolvimento do sector privado, necessário para uma real diversificação económica. A dívida externa continua muito forte e o seu serviço pesado. A taxa de desemprego elevada e a degradação constante do nível de vida da população acentuam as tensões sociais. A continuação das acções terroristas tem um efeito dissuasor sobre os credores e investidores externos. Os critérios utilizados foram: situação política e económica, dívida externa, falta de pagamentos, reescalamento, notação das agências financeiras, acesso ao mercado bancário de curto prazo e margem de crédito (Euromoney); e solvabilidade – aspectos políticos internos e externos, situação financeira e potencial económico – e dimensão do mercado: número de consumidores, poder de compra, possibilidades de expansão, qualidade das infraestruturas, por parte da Coface.

(90) De 1971 a 1992, os seis principais PTM (Argélia, Egipto, Israel, Marrocos, Tunísia e Turquia) receberam apenas 7% do IDE destinado a uma amostra de 20 Estados: Espanha, Grécia e Portugal; Argentina, Brasil e México; China, Coreia do Sul, Filipinas, Indonésia, Malásia, Singapura, Tailândia e Taiwan; e o conjunto dos PECO, mais a Rússia, segundo Aoudia (1996).

(91) Djankov e Hoekman (1996a) consideram como factores explicativos de um crescimento sustentado, além da abertura, a existência de instituições públicas eficientes, concorrência interna, serviços eficientes – finança, infraestruturas, distribuição –, investimento em recursos humanos, altas taxas de poupança e investimento e estabilidade macroeconómica.

(92) O próprio primeiro-ministro os identifica (*Afrique Asie*, 112, Janeiro 1999): peso da dívida, analfabetismo – 55% da população –, educação, fraqueza da formação profis-

sional, diferença entre os mundos urbano e rural – a população rural é estimada em 12,7 dos 26,8 milhões de marroquinos (FMI, 1998b) –, dimensão das manchas de pobreza, situação desfavorecida da mulher em geral e no campo, em particular. Pode-se acrescentar que mais de 40% da população não têm acesso a cuidados médicos e apenas 45% dos lares têm água potável e 53% electricidade; estes valores caem para 3,8% e 14%, respectivamente, em meio rural (Job, 1998).

- (93) Khalid Allioua, ministro do Emprego e porta-voz do governo, afirma no balanço do primeiro ano do novo governo que *a principal mudança é que se passou da gestão gerida por forças ocultas, o chamado Makhzen, a Administração, a uma feita por um governo representativo que se pode criticar livremente* (Jeune Afrique, 1992, 16 Março 1999). Grange (1997) historia a evolução do Makhzen, desde o seu início no século XII, quando significava Cofre dos Impostos, à actualidade, *em que se pode falar da permanência de um neo-Makhzen reagrupando, à volta do Gabinete Real e do ministro do Interior (Driss Basri), o clã alauita e as grandes famílias ligadas ao Trono*. Trono e famílias estas apontadas como os proprietários de Marrocos (Rato, 1998: 39; \*\*\*, 1991).
- (94) Em 9 de Dezembro de 1998, o comité Med libertou 40 milhões de ecus para educação básica; 28,4 milhões para desenvolvimento rural; 20 milhões para saúde pública; 15,5 milhões para melhorar gestão; e seis milhões para desporto e juventude. Até agora, Marrocos já recebeu 476,5 milhões de ecu através do Meda. Entre 1996 e 1999 deverá receber 580 milhões de ecus (MWM, 47, 12 Dezembro 1998). Em 1999 deve receber 141 milhões, dos quais 63% financiarão a construção da Auto-Estrada do Mediterrâneo – o mais importante projecto de construção e obras públicas alguma vez realizado em Marrocos – que, ao ligar Tânger a Melilla, desencravará as regiões do Norte. Este apoio da UE corresponde a 45% do orçamento da obra. O resto irá para desenvolvimento florestal, também no Norte (16%), pesca costeira (9,5%), emprego (7%) e outros pequenos projectos (4,5%) (MWM, 23, 4 Abril 98).
- (95) O tema da corrupção está a ganhar prioridade na agenda marroquina. Quando a Transparency Marrocos foi criada (Janeiro 1996) não conseguiu publicar os seus estatutos. Hoje, organiza, em conjunto com o Ministério da Educação, acções de sensibilização dos estudantes. O programa eleitoral da USFP incluía a criação de uma estrutura nacional de luta contra a corrupção. Youssoufi, quando recebeu os organizadores da 3.<sup>a</sup> Jornada Nacional Contra a Corrupção, disse que o combate a esse *cancro* era prioridade do governo (Afrique Magazine, 162, Março 99). Em 1998, pela primeira vez, a Transparency International ([www.transparency.de](http://www.transparency.de)) incluiu Marrocos, tal como a Tunísia, no seu Índice de Percepção da Corrupção. Os Estados são ordenados de forma decrescente de 10 para zero (Estado muito corrupto). Em 85 países, Marrocos está na 50.<sup>a</sup> posição com um índice de 3,7. A Tunísia, por sua vez, situa-se na 33.<sup>a</sup>, com um índice de 5,0. Para comparar, a França está na 21.<sup>a</sup> posição (índice de 6,7), Portugal na 22.<sup>a</sup> (6,5), Espanha na 23.<sup>a</sup> (6,1), Grécia na 36.<sup>a</sup> (4,9) e Itália na 39.<sup>a</sup> (4,6). No sul mediterrânico, Israel lidera na 19.<sup>a</sup> posição (índice de 7,1), seguido por Jordânia (38.<sup>a</sup> – 4,7), Turquia (54.<sup>a</sup> – 3,4) e Egipto, cujo índice de 2,9 dá-lhe direito à 66.<sup>a</sup> posição. O último Estado é o Camarões, com um índice de 1,4.
- (96) Os cinco maiores recebedores foram Nigéria, Egipto, Marrocos, Tunísia e Angola. A proximidade geográfica, os laços históricos e os acordos comerciais entre o Norte de África e a UE fazem da Europa Ocidental a principal fonte de IDE. França e Reino Unido valem 88% do IDE europeu em África na primeira metade dos anos 90. Os EUA pesam 15%. Uma novidade é a presença de investidores asiáticos: Daewoo / Marrocos; Hyundai / Botswana; JR Group (HK) / Seychelles; Telekom Malaysia / Gana; China / Gana... Muito do IDE em países do Norte de África, como Argélia e Líbia, vai para a indústria petrolífera. *Novas descobertas de petróleo na Argélia*, complementadas com o fornecimento de gás a Portugal e Espanha, podem fomentar mais IDE. A privatização e



altas e sustentadas taxas de crescimento no Egipto, Marrocos e Tunísia atraíram IDE em sectores tão diversos como hotéis, automóvel, electrónica e infraestruturas.

- (97) Com seis milhões de habitantes (20% da população), 40% dos quais com menos de 15 anos, as províncias do Norte estão isoladas do resto de Marrocos pela cadeia montanhosa do Rif, representam apenas 9% do PIB e têm uma densidade populacional de 106 habitantes/Km<sup>2</sup>, o triplo da média marroquina. Dos 1,425 milhões de marroquinos emigrados, 506 mil (35%) são desta zona. Dos que ficam, parte importante dedica-se à produção de *cannabis* que ocupa 50 mil a 60 mil hectares. Para lidar com o problema, foi criada em 1995 a Agência de Desenvolvimento Económico e Social das Províncias do Norte e definido um plano de desenvolvimento no valor de 1,5 mil milhões de dólares para o período 1997-2001. A construção de auto-estradas para desencravar a região, a instalação de uma zona industrial em Tânger e a electrificação são algumas das principais medidas.

O desenvolvimento do norte de Marrocos é prioridade de Rabat e interesse particular de Espanha. No jornal *Cinco Días*, 25 Setembro 1998, Maria Toca, director de serviço da área do Magrebe no Ministério de Assuntos Exteriores de Espanha, afirma: *Desarrollar el norte de Marruecos se ha convertido en la prioridad número uno del Gobierno español*. Apesar de a verba orçamentada não representar um grande esforço (mil milhões de pesetas), *la presión migratoria procedente del norte del país magrebi ha hecho que los esfuerzos de la política exterior se concentren en la zona Norte ... una zona muy deprimida situada a sólo 13 kilómetros de España. O sea que cuanto mayor estabilidad haya en la región, mejor para nosotros*. Também nesta publicação, José Zaldo, presidente do Comité Empresarial Hispano-Marroquí da confederação patronal CEOE, afirma que *las estrategias de actuación se están centrando mucho en el norte del país. La estabilización y desarrollo de la zona es imprescindible para frenar la presión migratoria*.

Mencione-se que Espanha e Marrocos têm três acordos bilaterais importantes para este assunto, a saber: um de promoção e protecção recíproca de investimentos, feito em Madrid de 27 de Setembro de 1996; um segundo, de cooperação económica e financeira, assinado em Rabat em 6 de Fevereiro de 1996; e um terceiro, de conversão de dívida marroquina em investimento espanhol. Este último permite que os empresários de Espanha que apresentem projectos considerados de interesse por Marrocos comprem aquela dívida, aos bancos, a um preço inferior ao valor nominal e ganhem outra vez, quando obtêm do Estado marroquino o contra-valor em dirhams do valor nominal multiplicado por uma taxa.

A experiência dos empresários de Espanha em Marrocos tem sido positiva. Zaldo prevê mesmo que a Espanha multiplique por cinco os seus investimentos em Marrocos durante 1999, o que elevaria o total de 7,851 mil milhões de pesetas de 1997 para 40 mil milhões. Para atingir esta meta, o governo de Madrid intensificou os contactos com o de Rabat e a CEOE criou um grupo de trabalho. Têxtil e turismo são sectores até agora com valores inexpressivos, mas vistos por Zaldo com potencial para inverter a situação. O governo marroquino apresentou às empresas espanholas um total de 85 projectos de investimento, dos quais vê como prioritários os referentes a infraestruturas (estradas, portos e água), parques industriais, agro-indústria, indústria química, finanças (inclui a criação de uma zona franca comercial) e turismo. Zaldo aponta a burocracia e a falta de terrenos infraestruturados como os obstáculos ao IDE.

- (98) O projecto de ligação ferroviária por túnel entre Espanha e Marrocos colocaria este a 30 minutos da Europa. Este túnel custaria 400 milhões de contos e criaria 20 mil empregos permanentes em Marrocos e Espanha (*Cinco Días*, 25 Setembro 1998). O início de estudos sobre a viabilidade técnica em 5 de Novembro de 1998 foi confirmado pelo Gabinete Real de Marrocos. Se a análise técnica for positiva seguir-se-á a financeira. O projecto ligaria Tânger a Punta Paloma. Teria um comprimento de 37,3 quilómetros, dos quais 27,7 submersos até um máximo de 200 metros. Os comboios teriam uma capacidade de 130 veículos ligeiros e 18 pesados. Estima-se um movimento anual de 16 milhões de pessoas, 1,6 milhões de veículos ligeiros e 460 mil pesados

(MWM, 45, 14 Novembro 1998).

- (99) A Câmara Francesa de Comércio e Indústria de Marrocos fez, para empresários franceses, uma zona industrial, com 28 hectares, em Bouskoura (Casablanca), com o necessário para produzir e embarcar produtos para exportação. Espera 120 empresas e seis mil postos de trabalho (MTM, 5 Janeiro 1996).
- (100) *The riots highlighted the growing gap between a predominantly youthful population, which lacked the jobs and housing promised to them by the Algerian revolution, and an FLN establishment obsessed with its own internal conflicts* (EIU, 1998c: 5). Sid Ahmed Gozali, quando primeiro-ministro, admitiu que *a crise da Argélia não tem nada a ver com islamismo. Somos uma sociedade muçulmana há 14 séculos. Se a Argélia não tivesse sido muçulmana, outros líderes e outras ideologias diferentes das da FIS teriam explorado o descontentamento e a miséria do nosso povo... O povo recusava o antigo sistema, dirigido desde a revolução pela FLN, que deixou uma profunda miséria e 1,5 milhões de argelinos no desemprego... centenas de milhares de pessoas vivem o seu dia-a-dia em condições precárias. Porque problemas tão graves como estes não se podem resolver da noite para o dia, gerou-se uma grande frustração...* (Expresso, 22 Fevereiro 1992).
- (101) A centralidade do Exército na Argélia é indiscutível. *L'armée joue le rôle de parti politique dominant* (Addi, 1999). O *leader* do país é escolhido pelos militares desde 1962. Considerado *a espinha dorsal do regime* (Pinto, 1998: 131) é acusado de abuso de poder, desde apropriação da renda petrolífera à eliminação física de antagonistas ou dissidentes (Malti, 1999; Addi, 1999; Tuquoui, 1999; Hassan, 1996). Assim, Addi (1999: 8): *L'armée reste une institution au-dessus de la présidence, et elle refuse au gouvernement l'autorité nécessaire à la direction de l'État et à la gestion du pays... Mohamed Boudiaf paya de sa vie son entêtement à vouloir s'imposer à la hiérarchie militaire*. A viúva de Boudiaf (*El País*, 14 Junho 1998) acusa um clã militar de ter assassinado o seu marido. O jornal *Liberté* (17 Maio 1999) dava conta das acusações do Conselho Nacional da FFS, reunido para analisar a situação pós-eleições presidenciais de 15 de Abril de 1999, segundo as quais o Estado foi privatizado pela oligarquia militaro-financeira, existe um sistema corrupto e corruptor e as riquezas do País são açambarcadas por uma minoria, *jonction des milieux mafieux avec les sphères décisionnelles*.
- (102) Do conflito resultaram 75 mil mortos, segundo o Departamento de Estado dos EUA, ou 100 mil, de acordo com a Federação Internacional dos Direitos Humanos; o primeiro balanço oficial, apresentado pelo primeiro-ministro Ahmed Ouyahia em Janeiro de 1998, foi de 26.536 mortos e 21.137 feridos no período de Janeiro de 1992 a Dezembro de 1997 (EIU, 1998c).
- (103) O ex-primeiro-ministro Hamrouche (1989-91), expulso da FLN em Fevereiro último, candidato presidencial e fundador do Mouvement pour la Liberté, considera mesmo que o FMI *apoia uma mafia politico-económica* (*Le Monde*, 2 Março 99).
- (104) Um responsável da CIA admitiu a queda do regime – *Most of those who study Algeria, including (in private) U.S. officials, echo the prediction of The Economist: Algeria's ruling regime will probably fall sooner than later ... Algerians might live in hell for several years, but others of greater strategic interest to us might learn and survive* (Shirley, 1995) – e a Administração Clinton manteve contactos com a FIS. Antes do Verão de 1995, a regra permanente da política americana era a de procurar um acordo entre o poder e os islamistas, a começar pela FIS (Paul-Marie de la Gorce, *Jeune Afrique*, 1918, 1997). Hoje, o regime já não está ameaçado (Labat, 1999). O nível de violência caiu; tornou-se *tolerável* (Benramdane, 1999). As práticas do Exército para ganhar a guerra e a dimensão dos massacres cometidos pelos vários lados em confronto – Salima Ghezali, directora do jornal argelino *La*

*Nation* e prémio Sakharov do PE, é uma das vozes que acusam o Exército de ter esquadções da morte (*El País*, 20 Dezembro 1997) – suscitaram críticas internacionais e adiaram as conversações com a UE sobre a parceria euromediterrânica. Os massacres de Agosto/Setembro de 1997, com a presença de centenas de jornalistas a propósito das eleições locais, levaram à reavaliação da relação com Argélia por parte dos governos ocidentais. Kofi Annan disse, na Assembleia Geral da ONU que se seguiu a estes massacres, que se a situação continuasse justificar-se-ia uma intervenção internacional. Klaus Kinkel, então ministro dos Negócios Estrangeiros alemão, considerou na mesma reunião essa intervenção necessária, no que foi apoiado por EUA e RU (EIU, 1997). Até o Papa se pronunciou. Em substância, o governo de Argel era criticado por garantir que estava a ganhar a guerra, quando os massacres se sucediam, e por parecer ser mais capaz de garantir a segurança dos campos de energia do que da população.

A UE nunca teve uma posição clara quanta à situação na Argélia: oscila entre o *está tudo bem*, dos latinos, e *os integristas vão ganhar*, dos anglo-saxões (Daniel Cohn-Bendit, *Europe*, 7000, 21 Junho 1997); Marin já reconheceu no PE a ausência e coerência da política europeia face à Argélia (*Europe*, 6392, 6 Janeiro 1995).

Haverá hipocrisia na classificação pelo governo argelino dos fundamentalistas islâmicos como terroristas fora-de-lei? Não foram usados em 1980 para combater a primavera cabile (JAE, 273, 19 Outubro 1998); depois, contra a Esquerda marxista nas faculdades e a FLN, pouco aberta às reformas económicas (Leveau, 1992)? Haverá hipocrisia do Ocidente que contacta com a FIS na base de que será o poder futuro e depois contesta o actual poder por desrespeitar os Direitos Humanos na luta contra os fundamentalistas?

- (105) O governo francês admite mesmo um terceiro reescalonamento da dívida e uma desvalorização do dinar, uma vez que a situação ameça resvalar: a dívida externa subiu de 63,4% do PIB em 1997 para 66% em 1998 e admite-se que chegue a 67% em 1999; por seu turno, o serviço da dívida representou 46% em 1998 e deve chegar aos 49% em 1999 (MWM, 51, 30 Janeiro 1999). O ministro das Finanças, Abdelkrim Harchaoui, já garantiu que não haverá terceiro reescalonamento, pois *a Argélia dispõe de reservas suficientes para garantir a estabilidade financeira, o reembolso da dívida e o pagamento das importações*. Previu ainda receitas oriundas dos hidrocarbonetos de 11,6 mil milhões de dólares em 1999, com base num preço médio de 15 dólares por barril, e estimou que *a queda actual dos preços não será eterna* (*Notícias da Argélia*, Janeiro 1999). A dívida externa da Argélia ascendia a 30,473 mil milhões de dólares no final de 1998, segundo o Banco da Argélia (JAE, 287, 17 Maio 1999), dos quais 30,261 mil milhões a médio e longo prazo. Em 1998 a dívida foi reduzida em 749 milhões de dólares. De 1996 a 1998 a redução fora de 3,178 mil milhões. Entre 1990 e 1998 foram pagos mais de 60 mil milhões de dólares.

Entretanto, devido à queda do preço do petróleo em 1998, que provocou uma perda de receitas estimada em 30%, o serviço da dívida passou de 30,3% em 1997 para 47,5% em 1998 – caiu de 28,8 mil milhões em 1990 para 9,5 mil milhões em 1993; estabilizou-se entre 4,2 e 4,5 mil milhões de 1994 a 1997; e em 1998 subiu para 5 mil milhões de dólares.

Em Dezembro de 1998, o primeiro-ministro, Ahmed Ouyahia, afirmou que mesmo num cenário de catástrofe (barril a 10 USD) a situação era suportável, devido ao aumento previsto da produção, graças aos IDE dos anos 90. Antes (*Jeune Afrique*, 1975, 17 Novembro 1998), já o ministro Harchaoui dissera que mesmo que o preço do barril caísse para 12 dólares, a Argélia, com os seus 7,6 mil milhões de dólares em reservas, poderia assegurar o serviço da dívida e manter o seu programa de importação.

- (106) A noção de que há uma *Argélia útil*, no sul, no deserto, e uma outra não é de hoje. O sul argelino esteve para não ser argelino: depois da descoberta do petróleo (1956) e dado o interesse de um local chamado Reggane para as experiências nucleares, houve a partir de 1957 projectos que visavam destacar o sul do resto da Argélia. Concebidos no quadro da administração colonial francesa, estes projectos foram

abandonados quando se descobriu a capacidade do atol de Mururoa para realizar experiências nucleares (Foucher, 1991: 204).

- (107) A violência islamista teve por corolário a militarização da sociedade. A pauperização da população – 70% têm menos de 30 anos –, e uma taxa de desemprego de 50% entre os menores de 20 anos, suscitou *vocações de militares ou de resistentes* (Martínez, 1996). O governo fomentou a criação de milícias. Estima-se que mobilizem entre 100 mil a 200 mil efectivos, parte dos quais veio do contrabando (*trabendo*) em crise com o fecho das fronteiras e a liberalização recente das importações. As Forças Armadas têm 122 mil efectivos. O reconhecimento oficial de que alguns massacres atribuídos ao GIA foram realizados pelas milícias não levou ao seu desarmamento. A sujeição de porções importantes do território à autoridade destas milícias é uma das consequências desta situação. Gilles Kepel considera mesmo que *le métier des armes, en Algérie, est devenu l'un des moyens de survivre, et même de faire fortune* (Le Monde, 11 Fevereiro 1997).
- (108) Exactamente o mesmo lamento do ministro da Energia e Minas, Youcef Yousfi, sobre o sector mineiro: as potencialidades são importantes, mas os meios para o seu desenvolvimento e a sua valorização estão aquém das necessidades em equipamentos modernos, financeiros, técnicos, de formação, de gestão e das tecnologias necessárias à sua reabilitação e melhoria da produção (Notícias da Argélia, Fevereiro 1999).
- (109) Mediante este acordo, não só a EMN assume o risco financeiro da exploração mas avança também os fundos necessários ao desenvolvimento de uma descoberta comercial. Depois do reembolso das despesas assumidas pelo parceiro estrangeiro, com a exportação de uma primeira categoria de produção (*cost oil*), o resto da produção (*profit oil*) é partilhada entre a EMN e a Sonatrach em função de uma escala que cresce à medida que a produção aumenta e que pode chegar aos 51% (Terzian, 1999).
- (110) *But Algeria's attractiveness to investors will continue to be somewhat blighted by the political violence now endemic in Algeria – to which no end is in sight – and by the domination of a strong ruling establishment at the centre of power, whose members are active in local politics, in trade and business (often through newly created private companies), and in the still-dominant public sector...* (EIU, 1998b). Além da conflitualidade política, da necessidade de relações, das ameaças à segurança física, a decisão de investir na Argélia está condicionada por outros factores que a instabilidade ambiente relega para lugares secundários, como a arabização e a iliteracia dos adultos, que ronda os 40%, apesar da educação livre e obrigatória. Em 5 de Julho de 1998 entrou em vigor a lei da arabização, mediante a qual o Árabe deve ser usado por todas as instituições e associações públicas e privadas em todas as suas actividades. Os berberes, os meios de negócios e a Imprensa que usa o Francês estão contra. Esta questão é vista como uma luta entre nacionalistas/islamistas e secularistas/anti-islamistas.
- (111) O Departamento de Estado dos EUA considerou, em relatório de 1997 – Report on Human Rights Practices –, que haviam *serious abuses* quanto aos Direitos Humanos na Tunísia: tortura; perseguição dos críticos do governo, dos seus familiares e relativos; controlo da Justiça pelo governo; e restrições significativas nas liberdades de expressão, Imprensa, reunião e associação – em suma, *the government had demonstrated a pattern of intolerance of public criticism* (EIU, 1998g); já em 1993 considerara que havia a *widespread human-rights abuses including torture* (Dallas, 1995); em 23 de Maio de 1996, o PE condenou, pela primeira vez, as violações dos Direitos do Homem e os atentados às liberdades na Tunísia; em 1997, a Associação Mundial de Jornais expulsou a associação tunisina por desrespeito da liberdade de Imprensa; neste mesmo ano, e quando o presidente Zine el-Abidine Ben Ali visitou a França, os presidentes da Federação Internacional dos Direitos do Homem e o presidente da secção francesa da Amnistia Internacional publicam um artigo no *Le Monde* (21 Outubro 1997), sob o título *Les Droits de l'Homme Bafoués en Tunisie*; o EIU

(1998h) descreve a Tunísia como a *police state*; em Novembro de 1998 foi uma organização da ONU, o Comité Contra a Tortura, a manifestar a sua *preocupação pelo grande afastamento entre a legislação e a prática de protecção dos Direitos do Homem e as práticas de tortura e tratamentos cruéis e degradações perpetradas pelas forças de segurança e de polícia que, em alguns casos, se traduziram por mortes em prisão*. Ver também Bessis (1998), Alexander (1997) e Ramonet (1996). Entretanto, no final de 1998, a Tunísia foi eleita para o Comité da ONU para os Direitos Humanos com 98 votos em 141. Já para o governo tunisino *such criticism ignores the gradual steps Tunisia is taking to strengthen pluralism, the Islamic threat to stability and the difficult geopolitical environment in which Tunisia is situated* (EIU, 1997a). Curiosamente, a Tunísia foi o primeiro Estado árabe a ratificar a convenção da ONU contra a tortura (EIU, 1988h).

- (112) A definição das importações comunitárias de azeite tunisino motivou a várias interrupções das negociações. No final, a Tunísia estabiliza por um período de quatro anos o escoamento de 60 mil toneladas de azeite no mercado comunitário, melhora o acesso de outros produtos como concentrado de tomate e batata, e consegue ainda incluir outros, como salada de frutas e flores cortadas.
- (113) A conjugação da queda do preço do petróleo, das receitas turísticas e da colheita agrícola em meados dos anos 80 dispara o endividamento. Há recurso ao FMI em 1986, do que resulta a liberalização comercial. Até então, a Tunísia caracterizava-se por tarifas elevadas sobre as importações – os direitos alfandegários iam dos 5% aos 236%, com uma tarifa média de 36% – e por generalizadas restrições quantitativas às importações. O programa do FMI dividiu-se em dois períodos. No primeiro (1987-88) foram liberalizadas as importações de matérias-primas, produtos semi-acabados, sobresselentes e bens de capital. O rácio de produtos importados não sujeitos a restrições passou de 18% para 53% do total. O sistema fiscal sobre as importações foi simplificado, as tarifas reduzidas e a dispersão tarifária estreitada. Em 1988, a tarifa mínima era de 17%, a máxima 43% e a média 27%. Depois de 1988 abandonaram-se mais restrições quantitativas. Em 1991-1992, o rácio de liberalização de importações era de 87% e a parte da economia doméstica sujeita à concorrência das importações passou dos 26% de 1990 para 60%. Em 1994 a produção doméstica protegida era de apenas 17%. No fim de 1995 foram abolidas restrições quantitativas que cobriam 9% da produção doméstica (conforme Alonso-Gamo, Fennell e Sakr, 1997; também Nsouli e outros, 1993).
- (114) Identificadas como fraquezas eram também a vulnerabilidade agrícola em relação à chuva; a competição crescente para os têxteis decorrente do fim do AMF; e o risco de contaminação pelos acontecimentos no Magrebe. Como pontos fortes, foram apontados a diversificação da economia, que origina uma dependência fraca dos recursos naturais; a sustentabilidade do crescimento económico; uma dívida externa gerível à volta dos 50% do PIB, e um serviço da dívida de 19 por cento.
- (115) O FMI (1998f) critica os limites à participação estrangeira nas empresas, a partir dos quais é requerida autorização para o investimento se realizar, apesar de terem sido aumentados para 49,9% em geral e 66% nas companhias agrícolas; antes, o limite tinha subido, de 10% nas cotadas e 30% nas outras, para 40%. Para os dirigentes tunisinos, o IDE é visto mais como apoio ao seu esforço e menos como factor de desenvolvimento (MTM, 2362, 31 Outubro 1997).
- (116) Esta razão levou à saída da Elf-Acquitaine da Tunísia há dois anos e a Total prepara-se também para sair (*Jeune Afrique*, 2000-2001, 11 Maio 1999).
- (117) ... *the transition to economic liberalization is not the result of action or pressure by the entrepreneurs. The "new order" consists more in the government's "ennobling" certain actors in the private sector than in an actual willingness by government to*

*undertake divestiture* (Cassarino, 1999: 73).

- (118) *Internacionalização truncada e limitada* foi como Augusto Mateus descreveu a situação, ao justificar a Nova Política para a Internacionalização, que apresentou enquanto ministro da Economia, em 1997. Aquela classificação foi justificada com a escassez do IDPE; com a excessiva dependência de mercados tradicionais; com a limitada capacidade de penetração em novos mercados; com a pouca importância conferida aos países mais desenvolvidos como locais de eleição para a instalação de formas sustentadas de internacionalização; com a insuficiência da reflexão estratégica sobre o desafio das novas fronteiras, geográficas e organizativas. Ainda em 1997, Vítor Santos, então director do GEPE, escrevia: *Ao contrário do que tem acontecido até agora, internacionalizar não significa apenas atrair novo investimento directo estrangeiro ou vender mais produtos nacionais a importadores estrangeiros* (As Empresas e a Internacionalização, *Diário Económico*, 2 Julho 1997).
- (119) *Quem acompanha os chamados processos de internacionalização e da dita globalização económica, constata, em aparente paradoxo com os discursos públicos, que os países arautos da abertura económica e do mercado livre são os que mais se esmeram no «jogo de secretaria».* Este tem um nome pomposo: *a diplomacia económica. Se se quiser, a pressão e chantagem político-económica* (Nuno Ribeiro da Silva, Privatizações e Internacionalização, *Diário Económico*, 7 Maio 1997).
- (120) Para isto também terá contribuído *uma acção continuada de promoção e apoio* (Valente, 1999): duas missões do Programa Especial de Apoio ao Sector Exportador (1993 e 1996); Portugal Expo em Casablanca (1994); uma missão centrada em obras públicas (1996); uma missão multi-sectorial da Associação Industrial Portuguesa (1996); a participação no Partenariat Casablanca sobre pesca (1997); o apoio à missão empresarial à Bolsa de Encontros Negócios em Agadir (1997); o apoio à deslocação de empresas ao Salão Internacional Internacional da Electricidade e Iluminação e uma missão oficial, em 1998.



## Referências

- Abed, George (1998), *Trade Liberalization and Tax Reform in the Southern Mediterranean Region*, Washington: FMI, working paper 98/49.
- Adda, Jacques (1998a), Qu'Est-ce que la Mondialisation?, *Alternatives Économiques, hors-série n.º 36*, pp. 42-43.
- Adda, Jacques (1998b), La Mondialisation Est-t-elle Responsable de la Montée des Inégalités?, *Alternatives Économiques, hors-série n.º 36*, pp. 48-49.
- Adda, Jacques (1998c), Inégalité Mondiale – La Divergence des Niveaux de Vie, *Alternatives Économiques*, 165, pp. 80-84.
- Adda, Jacques (1997a), *A Mundialização da Economia. I - Génese*, Lisboa: Terramar.
- Adda, Jacques (1996), Commerce et Développement Sont Inséparables, *Alternatives Économiques*, 138, pp. 38-41.
- Addi, Lahouari (1999), L'Armée Algérienne se Divise, *Le Monde Diplomatique*, Março, pp. 1, 8 e 9.
- Addi, Lahouari (1998), Algeria's Army, Algeria's Agony, *Foreign Affairs*, Volume 77 (4), pp. 44-53.
- Adegas, Mário Nuno e Soares, Rui Pedro (coord.) (1995), *A Internacionalização da Economia Portuguesa*, Lisboa: Texto, pp. 28-34.
- Aglietta, Michel (1997), *Régulation et Crises du Capitalisme*, Paris: Odile Jacob (1.ª edição: 1976).
- Al-Hsuri, Sati (1998), O que É o Arabismo?, em Serge Cordelier (coord.), *Nações e Nacionalismos*, Lisboa: D. Quixote, pp. 157-8.
- Al-Kattan, Mohammed (1998), *The Middle East and Water in the 21st Century*, Arab World Online (www.awo.net).
- Alaoui, Assia Bensalah (1993), Partenariat et Accord de Libre-Échange, em Álvaro Vasconcelos (direcção), *Européens et Maghrébins – Une Solidarité Obligée*, Paris: Karthala, pp. 163-176.
- Albert, Michel (1992), *Capitalismo contra Capitalismo*, Lisboa: Livros do Brasil.
- Alexander, Christopher (1997), Back From the Democratic Brink – Authoritarianism and Civil Society in Tunisia, *Middle East Report*, 205, pp. 34-38.
- Allégret (1997), L'Ampleur de la Globalisation Financière, *Problèmes Économiques*, 2541-2542, pp. 14-15.
- Alonso-Gamo, Patricia, Fedelino, Annalisa e Horvitz, Sebastian Paris (1997), *Globalisation and Growth Prospects in Arab Countries*. Washington: FMI, working paper 97/125.
- Alonso-Gamo, Patricia, Fennell, Susan e Sakr, Khaled (1997), *Adjusting to New Realities: MENA, the Uruguay Round and the EU-Mediterranean Initiative*, Washington: FMI, working paper 97/5.
- Álvares, Pedro (1992), *Maastricht, a Europa e o Futuro*, Lisboa: Europa/América.
- Amaral, João Ferreira do (1996), *Política Económica*, Lisboa: Cosmos.
- Amin, Ash e Thrift, Nigel (1996), Living in the Global, em Ash Amin e Nigel Thrift (eds.), *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, Oxford: Oxford University Press, pp. 1-22.
- Aoudia, Jacques Ould (1996), Les Enjeux Économiques de la Nouvelle Politique Méditerranéenne de l'Europe, *Monde Arabe Maghreb Machreck*, 153, pp. 24-44.
- Arteaga, Felix (1993), The External Context of the Mediterranean Sea and Middle East Security, *Segurança no Mediterrâneo e Médio Oriente*, Lisboa: IDN, pp. 25-39.
- Ataide Marques, Miguel (1995), É Preciso Vender Capacidade de Cérebro, em Mário Nuno Adegas e Rui Pedro Soares (coord.), *A Internacionalização da Economia Portuguesa*, Lisboa: Texto, pp. 28-34.
- Baccar, Taoufik (1998), Préface, *La Privatisation en Tunisie*, Tunis: Ministère du Développement Économique, p. 5.
- Bainerman, Joel (1997), Too Close for Comfort, *World Link*, Novembro-Dezembro, pp. 26-29.
- Bairoch, Paul (1997a), Mitos e Realidades da Globalização: Um Século de Comércio Externo e Investimento Estrangeiro, em Robert Boyer e Daniel Drache, *Estados contra Mercados: Os Limites da Globalização*, Lisboa: Instituto Piaget, pp. 203-222.
- Bairoch, Paul (1997b), Les Paradoxes du Libre-Échange, *Alternatives Économiques*, 144, p. 63.
- Balder, John Jr (1997), Financial Market Volatility and Monetary Policy, *Challenge*, Volume 40 (6), pp. 32-52.
- Balta, Paul (1997), La Méditerranée en Tant que Zone de Conflits, *Revista Cidob d'Afers Internacionals*, 37, www.euforic.org.
- Balta, Paul (1993), La Situation Politique, Économique et Sociale du Maghreb et la Stabilité de la Méditerranée Occidentale, *Segurança no Mediterrâneo e Médio Oriente*, Lisboa: IDN, pp. 83-98.
- Banco Mundial (1998), *Global Economic Prospects and the Developing Countries: Beyond Financial Crisis*, www.world-bank.org/prospects/gep98-99/appx1.



- Barbé, Esther (1996), En Busca de la Cooperación y la Seguridad en el Mediterráneo o el Espíritu de Barcelona, *Anuario Internacional Cidob 1995*, Barcelona: Fundació Cidob, 1996, pp: 485-493, [www.euforic.org](http://www.euforic.org).
- Bardhan, Pranab (1997), Analyse Économique de la Corruption, *Problèmes Économiques*, 2540, pp: 15-16.
- Barre, Raymond (1993), La Coopération Euro-Maghrébine, une Grande Chance pour l'Europe, *Confluences Méditerranée*, 7, pp: 13-19.
- Bataller, Francisco e Galduf, Jose (1995), El Mediterraneo Sur y Oriental y la Union Europea: Las Relaciones Comerciales y su Entorno Estrategico, *Información Comercial Española*, 744-745, pp: 111-138.
- Benaroya, François (1995), Que Penser des Accords de Commerce Régionaux?, *Économie Internationale*, 63, pp: 99-115.
- Benblidia, Mohamed, Margat, Jean e Vallée, Domitille (1998), Pénuries d'Eau Prochaines en Méditerranée?, *Futuribles*, 233, pp: 5-29.
- Benko, Georges e Lipietz, Alain (org.) (1994), *As Regiões Ganadoras. Distritos e Redes. Os Novos Paradigmas da Geografia Económica*, Oeiras: Celta.
- Benramdane, Djamel (1999), Violence «Tolérable» en Algérie, *Le Monde Diplomatique*, Março, pág. 7.
- Bensidoun, Isabelle e Chevalier, Agnès (1996a), *Europe-Méditerranée: Le Pari de l'Ouverture*, Paris: Economica.
- Bensidoun, Isabelle e Chevallier, Agnès (1996b), Libre-Échange Euro-Méditerranéen. Marché de Dupes ou Pari sur l'Avenir, *Futuribles*, 215, pp: 47-53.
- Bergsten, C. Fred (1998), O Mundo Bipolar, a Recuperação da Ásia e a Próxima Crise do Dólar, *Economia Pura*, 5, pp: 50-55.
- Bessa, Daniel (1998), Evolução da Economia Portuguesa, *Jornadas Empresariais Portuguesas – Volume I*, Porto: Associação Industrial Portuense, pp: 179-191.
- Bessis, Sophie (1998), Tunisie, *L'État du Monde 1999*, Paris: La Découverte, pp: 123-125.
- Bhagwati, Jagdish (1998), The Capital Myth, *Foreign Affairs*. Volume 77 (3), pp. 7-12.
- Bhagwati, Jagdish (1997a), Global Age: From a Sceptical South to a Fearful North, *The World Economy*, Volume 20 (3), pp: 259-283.
- Bhagwati, Jagdish (1997b), *Writings on International Economics*, edição de V. N. Balasubramanyam, Nova Deli: Oxford University Press, pp: 163-189.
- Bhagwati, Jagdish (1992), *Regionalism and Multilateralism: An Overview*, comunicação apresentado em conferência do Banco Mundial e CEPR sobre *New Dimensions in Regional Integration*, Washington, Abril. Republicada com adaptações em Bhagwati (1997b).
- Biad, Abdelwahad (1997), A Strategy for Conflict Prevention and Management in the Mediterranean, *Revista Cidob d'Afers Internacionals*, 37, [www.euforic.org](http://www.euforic.org).
- Bisat, Amer, Kanaan, Oussama e Nsouli, Saleh (1996), The European Union's New Mediterranean Strategy, *Finance & Development*, Volume 33 (3), [www.imf.org](http://www.imf.org).
- Bisat, Amer, El-Erian, Mohamed, El-Gamal, Mahmoud e Mongelli, Francesco (1996), *Investment and Growth in the Middle East and North Africa*, Washington: FMI, *working paper* 96/124.
- Bistolfi, Robert (1992), La Politique Maghrébine de la Communauté. Quels Développements?, em Kacem Basfao e Jean-Robert Henry (direcção), *Le Maghreb, l'Europe et la France*, Paris: CNRS, pp: 17-25.
- Blin, Louis e Parisot, Benoît (1992), Les Relations Économiques entre la CEE et les Pays du Maghreb, em Kacem Basfao e Jean-Robert Henry (direcção), *Le Maghreb, l'Europe et la France*, Paris: CNRS, pp: 57-95.
- Bonnefous, Marc (1993), Les Questions de Sécurité et Défense. *Segurança no Mediterrâneo e Médio Oriente*, Lisboa: Instituto da Defesa Nacional, pp: 133-138.
- Bonilla, Martha (1998), Algeria's Reform Program Promote Economic Growth and Transition to the Market, *IMF Survey*, Volume 27 (17), pp: 276-278.
- Bourguinat, Henri (1998), On A Pas Trouvé Tellement Mieux que le Marché pour Affecter les Ressources, *Le Monde Économie*, 19 de Maio, p. 2.
- Boyer, Robert (1997), Les Mots et les Réalités, em Serge Cordellier e Fabienne Doutaut (coord.), *Mondialisation, Au-delà des Mythes*, Paris: La Découverte, pp: 13-56.
- Braudel, Fernand (1995), *O Mediterrâneo e o Mundo Mediterrânico – Volume I*, Lisboa: Publicações Dom Quixote, 2.ª edição.
- Brzezinski, Zbigniew (1998), Que Serait la France sans l'Oncle Sam?, entrevista a *Évènement du Jeudi*, 8 de Janeiro.
- Brzezinski, Zbigniew, Scowcroft, Brent e Murphy, Richard (1997), Differentiated Containment, *Foreign Affairs*, Volume 76 (3), pp: 20-30.
- Buis, Georges (1987), Nouvelles Menaces en Méditerranée, *Le Monde Diplomatique*, Outubro.

- Camdessus, Michel (1997), *Making Globalization Work for Workers*, discurso no 24.º Congresso da Confederação Mundial do Trabalho, Bangkok, 2 de Dezembro, [www.imf.org](http://www.imf.org)
- Camdessus, Michel (1996), *Discurso no Conselho de Governadores do FMI*, Washington, 1 de Outubro, [www.imf.org](http://www.imf.org)
- Cangiano, Marco (1996), *Accountability and Transparency in the Public Sector: The New Zealand Experience*, Washington: FMI, working paper 96/122.
- Cantor, Richard e Packer, Frank (1996), La Notation du Risque Souverain, *Problèmes Économiques*, 2453, pp: 12-17.
- Caraca, João (1998), Prefácio, em Rui Guimarães, *Política Industrial e Tecnológica e Sistemas de Inovação*, Oeiras: Celta.
- Carrière, J. P. (1987), Informações sobre a Criação do Groupe de Recherche sur les Économies Régionales du Bassin Méditerranéen, *Estudos de Economia*, Vol. VIII (1), pp: 114-116.
- Cassarino, Jean-Pierre (1999), The EU-Tunisian Association Agreement and Tunisia's Structural Reform Program, *The Middle East Journal*, Vol. 53 (1), pp: 59-74.
- Castells, Manuel (1997), La Empresa Red, *El País*, 20 de Maio.
- Castro, Armando Antunes de (1992), *A Cooperação Euro-Magrebina Perante o Radicalismo Islâmico*, mimeo.
- Cavaco Silva, Aníbal (1995), A Política Geral do Governo, *Nação e Defesa*, 75, pp: 11-28.
- Caves, Richard E. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, 2.ª edição.
- Caves, Richard E., Frankel, Jeffrey A. e Jones, Ronald W. (1993), *World Trade and Payments*, Nova Iorque: HarperCollins, 6.ª edição.
- César das Neves, João Luís e Rebelo, Sérgio (1996), *Executivos Interpelam Portugal*, Lisboa: Verbo.
- Chabrier, Paul (1998), Middle Eastern and North African Countries Need to Accelerate Process of Economic Integration, *IMF Survey*, Volume 27 (13), 6 Julho, pp: 205-208.
- Chabrier, Paul (1995), Summit on Middle East Signals New Opportunities, *IMF Survey*, Volume 24 (1), 9 Janeiro, pp: 1, 11-12.
- Chagnollaud, Jean-Paul e Ravenel, Bernard (1993), Pour une Politique Méditerranéenne de l'Europe, *Confluences Méditerranée*, Paris: L'Harmattan, 7, pp: 5-11.
- Charfi, F. e Habaieb, A. El. (1990), Les Entreprises Manufacturières Exportatrices en Tunisie: D'un Effet Macro-Économique à un Effet Meso-Économique, *Cahiers du Groupe de Recherche sur les Économies Régionales du Bassin Méditerranéen*, 1, actas do seminário de Coimbra sobre Investissements Étrangers et Dynamiques Régionales en Méditerranée.
- Chartouni-Dubarry, May (1997), Le Partenariat Euro-Méditerranéen, *Ramsès98*, Paris: IFRI, pp: 77-81.
- Chérigui, Hayète (1997), *La Politique Méditerranéenne de la France: Entre Diplomatie Collective et Leadership*, Paris: Harmattan.
- Chevallier, Agnès, Lemoine, Françoise e Nayman, Laurence (1997), L'Union Européenne et ses Voisins de l'Est et du Sud, *La Lettre du CEPII*, 162.
- Chesnais, François (1998), Il Faut Démanteler les Mécanismes de la Dette Publique et le Parasitisme Économique Qui en Vit, entrevista a *Le Monde/Économie*, 1 Setembro.
- Chesnais, François (1997), *La Mondialisation du Capital*, Paris: Syros.
- Cheysson, Claude (1996), Il y Faut l'Impulsion de la France, *Revue des Affaires Européennes*, 4, Dezembro, pp: 309-311.
- Cheysson, Claude (1993), De Bonnes Intentions, des Moyens Limités, *Confluences Méditerranée*, Paris: L'Harmattan, 7, pp: 21-30.
- Chouikha, Larbi e Labidi, Kamel (1993), Dans l'Attente de la Démocratie ... et des Investissements Étrangers: La Tunisie, Sans Filet, dans le Gran Jeu de la Libéralisation Économique, *Le Monde Diplomatique*, 472, Julho, pp: 18-19.
- Clairet, Paul (1995), Union Européenne et Méditerranée, em Jean-François Daguzan e Raoul Girardet, *La Méditerranée – Nouveaux Défis, Nouveaux Risques*, Paris: Publisud, pp: 81-93.
- Clayton, Anthony (1999), *Frontiersmen: Warfare in Africa Since 1950*, Londres: University College London.
- Clerc, Denis (1998), Le Libre-Échange: À Consommer avec Modération, *Alternatives Économiques*, 159, pp: 44-47.
- Clerc, Denis (1997), *Dictionnaire des Questions Économiques et Sociales*, Paris: Éditions de l'Atelier/Éditions Ouvrières.
- Clerc, Denis (1990), Fatales Surenchères dans le Golfe – Le Pétrole et l'Injuste Partage, *Le Monde Diplomatique*, Outubro.
- Comissão Europeia (1995), Reforço da Política Mediterrânica da União Europeia: Estabelecimento de uma Parceria Euro-mediterrânica, Comunicação ao Conselho e ao Parlamento Europeu, COM (94) 427 Final, *Boletim da União Europeia* (Suplemento 2/95), Luxemburgo: Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias.
- Comissão Europeia (1992), *L'Avenir des Relations entre la Communauté et le Maghreb*, Communication de la Comissão au Conseil et au Parlement Européen, Sec (92) 401/2, 22 de Abril.

- Cordellier, Serge (1997) Introduction, em Serge Cordellier e Fabienne Doutaut (coord.), *Mondialisation. Au-delà des Mythes*, Paris: La Découverte, pp. 11-12.
- Corrons, Alejandro, Maroto, F. Alicia e Jerch, Martin (1996), La Compatibilité des Frontières 'Sud versus Est', *Revue des Affaires Européennes*, 4, pp: 324-335.
- Cortes, Olivier e Jean, Sébastien (1997a), L'Impact du Commerce Extérieur sur le Marché du Travail: Un Débat Renouvelé, *Problèmes Économiques*, 2525, pp: 7: 13.
- Cortes, Olivier e Jean, Sébastien (1997b), Foreign Trade, Productivity and Employment in Industrialised Countries, *The CEPPI Newsletter*, 8, pp: 1-2
- Courbage, Youssef (1996), Le Maroc de 1962 à 1994: Fin de l'Explosion Démographique, *Monde Arabe Maghreb-Machreck*, 153, pp: 69-87.
- Courlet, Claude e Laganier, Jean (1984), *L'Europe du Sud au Milieu du Gué*, Grenoble: Presses Universitaires.
- Dallas, Roland (1995), Tunisia, *Pocket Middle East and North Africa*, Londres: The Economist, pp: 138-143.
- Darhendorf, Ralph (1997), Nous Sommes au Seuil d'un Siècle Autoritaire, *Courrier International*, 370, 4 de Dezembro, p. 50.
- Davidow, William e Malone, Michael (1993), *The Virtual Corporation. Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century*, Nova Iorque: Harper Business.
- De Grauwe, Paul (1994), *The Economics of Monetary Union*, Oxford: Oxford University Press, 2.<sup>a</sup> edição revista.
- De Vries, Gijs (1995), The Challenge of Euro-Mediterranean Relations, *The Euro Mediterranean Challenge*, Bruxelas: Group of the European Liberal, Democrat and Reform Party in the European Parliament, Study n.º 1 – 1995, pp: 3-6.
- Defarges, Philippe Moreau (1993), *La Mondialisation - Vers la Fin des Frontières?*, Paris: IFRI / Dunod.
- Della Sudda, François (1988), Les Droits de l'Homme au Maghreb: Le Maroc du Silence, *Le Monde Diplomatique*, 417, Dezembro, p. 15.
- Delhomais, Pierre-Antoine (1997), Le Jeu sans Règle des Financiers sans Frontières, *L'Année Économique et Sociale 1996*, Paris: Le Monde, pag. 24.
- Deus Pinheiro, João de (1995), The Mediterranean Policy of the European Union, *The Euro Mediterranean Challenge*, Bruxelas: Group of the European Liberal, Democrat and Reform Party in the European Parliament, Study n.º 1 – 1995, pp: 11-13.
- DGAC (1998), *Programa MEDA. A Nova Política de Cooperação da União Europeia para o Mediterrâneo*, Lisboa: Direcção-Geral dos Assuntos Comunitários.
- Didier, Michel (1995), Libre-Échange et Organisation du Commerce International: Les Enseignements de la Théorie, *Problèmes Économiques*, 2415-2416, pp: 3-8.
- Djankov, Simeon e Hoekman, Bernard (1996a), The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative, *The World Economy*, Volume 19 (4), pp: 387-406.
- Djankov, Simeon e Hoekman, Bernard (1996b), *Effective Protection and Investment Incentives in Egypt and Jordan During the Transition to Free Trade with Europe*, Londres: CEPR, discussion paper 1415.
- Drache, Daniel (1997), De Keynes ao K-Mart: Competitividade numa Era Colectiva, em Robert Boyer e Daniel Drache, *Estados contra Mercados: Os Limites da Globalização*, Lisboa: Instituto Piaget, pp. 45-79.
- Domptin, Christian (1997), Les Multinationales Exportent-elles les Emplois?, *Alternatives Économiques*, 150, pp: 76.
- Domptin, Christian (1996), Régionalismes Commerciaux: Le Cas de l'Asean, *Alternatives Économiques*, 140, p. 74.
- Duby, Georges (1997), El Mediterráneo en la Historia de la Cultura Europea, em Georges Duby (dir.), *Los Ideales del Mediterráneo*, Barcelona: Icaria, pp: 15-30.
- Dunning, John H. (1995a), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham: Addison-Wesley, 1.<sup>a</sup> edição: 1992.
- Dunning, John H. (1995b), Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism, *Journal of International Business Studies*, 3.<sup>o</sup> trimestre, pp. 461-491.
- Echezarraga, Jon Martinez e Jarrillo, Jose Carlos (1997), *Estrategia Internacional – Más Allá de la Exportación*, Madrid: McGraw-Hill.
- Echinard, Yann (1997), L'Union Européenne: Régionalisation ou Mondialisation?, *Problèmes Économiques*, 2530, pp. 27-32.
- Économie Européenne (1996), Le Chômage Européen: Analyse et Implications pour la Politique Économique, *Problèmes Économiques*, 2461, pp: 23-30.
- Eichengreen, Barry (1993), *Institutional Prerequisites for Economic Growth: Europe After World War II*, Universidade da Califórnia (Berkeley), internet: <http://elsa.berkeley.edu/~eichengr/website.htm>
- EIU (1999), *Morocco – Country Profile 1999-2000*, Londres: The Economist.
- EIU (1998a), *Morocco – Country Report*, 3.<sup>o</sup> trimestre, Londres: The Economist.

- EIU (1998b), *Algeria – Country Report*, 2.º trimestre, Londres: The Economist.
- EIU (1998c), *Algeria – Country Profile, 1998-99*, Londres: The Economist.
- EIU (1998d), *Algeria – Country Report*, 1.º trimestre, Londres: The Economist.
- EIU (1998e), *Algeria – Country Report*, 4.º trimestre, Londres: The Economist.
- EIU (1998f), *Tunisia – Country Report*, 4.º trimestre, Londres: The Economist.
- EIU (1998g), *Tunisia – Country Report*, 2.º trimestre, Londres: The Economist.
- EIU (1998h), *Tunisia – Country Profile, 1998-1999*, Londres: The Economist.
- EIU (1998i), *Tunisia – Country Report*, 3.º trimestre, Londres: The Economist.
- EIU (1998j), *Tunisia – Country Report*, 1.º trimestre, Londres: The Economist.
- EIU (1997), *Algeria – Country Report*, 4.º trimestre, Londres: The Economist.
- EIU (1997a), *Tunisia – Country Report*, 4.º trimestre, Londres: The Economist.
- Ekholm, Karolina, Torstensson, Johan e Torstensson, Rasha (1996), The Economics of the Middle East Peace Process: Are There Prospects for Trade and Growth?, *The World Economy*, Volume 19 (5), pp: 555-574.
- Eken, Sena, Helbling, Thomas e Mazarei, Adnan (1997), *Fiscal Policy and Growth in the Middle East and North Africa Region*, Washington: FMI, working paper 97/101.
- El-Erian, Mohamed e Fischer, Stanley (1996), *Is MENA a Region? The Scope for Regional Integration*, Washington: FMI, working paper 96/30.
- Emmerich, Mathias (1996), Les Marchés sans Mythes, *Problèmes Économiques*, 2495, pp: 21-26.
- Enders, Klaus, Jbili, Abdelali e Treichel, Volker (1997), As Reformas do Sector Financeiro no Marrocos e na Tunísia, *Finanças & Desenvolvimento*, Volume 17 (3), pp: 29-31.
- Eurostat (1998), *Euro-Mediterranean Bulletin on Short-Term Indicators 1/1998*, Luxemburgo: Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias.
- Faustino, Horácio Crespo (1997), *O Comércio Português com a Região Mediterrânica*, comunicação apresentada à conferência O Espaço Económico Euro-Mediterrânico – Perspectivas e Realidades, Lisboa, Instituto de Economia do Mediterrâneo, 3 de Julho.
- Feldstein, Martin (1998), Reforme-se o FMI, *Economia Pura*, 3, pp: 34-40.
- Félix Ribeiro, José Manuel (1997a), *Globalização e Posicionamento Internacional da Economia Portuguesa*, comunicação apresentada ao seminário A prospectiva e a competitividade das empresas portuguesas, policopiado, Valadares: Instituto de Estudos Superiores Financeiros e Fiscais.
- Félix Ribeiro, José Manuel (1997b), As Grandes Tendências de Médio/Longo Prazo na Economia Global, *O Economista – Anuário da Economia Portuguesa*, Lisboa: Associação Portuguesa de Economistas, pp: 11-17.
- Félix Ribeiro, José Manuel (1996a), Globalização. Modelos de Capitalismo e Inserção na Economia Mundial. Desafios no Mudar de Século, *Prospectiva e Planeamento*, Volume 2, Lisboa: Departamento de Prospectiva e Planeamento (DPP), pp: 11-73.
- Félix Ribeiro, José Manuel (coord.) (1996b), A Conferência Euro-Mediterrânica de Barcelona, *Informação Internacional – Análise Económica e Política*, 1995, 2.º semestre, Lisboa: Departamento de Prospectiva e Planeamento, pp: 211-213.
- Félix Ribeiro, José Manuel, Dias, Ana Maria e Ponte da Silva, Graça (1995), *Cenários da Evolução Estrutural da Economia Portuguesa, 1995-2005*, Lisboa: DPP.
- Field, Michael (1994), *Inside the Arab World*, Londres: John Murray Publishers.
- Finch, David (1996), G7 Corruption Project, *The International Economy*, Novembro-Dezembro, pp: 22-26.
- Fischer, Stanley (1998), Justificação da Ajuda Financeira, *Economia Pura*, 3, pp: 41-44.
- Fischer, Stanley (1997), *Capital Account Liberalization and the Role of the IMF*, comunicação apresentada no seminário Asia and the IMF, Hong Kong, 19 Setembro, internet: [www.imf.org](http://www.imf.org).
- Fischer, Stanley (1992) *Prospects for Integration in the Middle East*, comunicação apresentada à Conferência do Banco Mundial e do CEPR sobre Novas Dimensões na Integração Regional, Washington, 2-3 Abril.
- Fitoussi, Jean-Paul (1997a), Mondialisation et Inégalités, *Futuribles*, 224, pp: 5-16.
- Fitoussi, Jean-Paul (1997b), Vivemos em ditadura dos mercados, *Expresso*, 7 de Junho.
- Fitoussi, Jean-Paul (1997c), A Ditadura dos Credores, *Público*, 17 de Maio.
- Fitoussi, Jean-Paul (1997d), *O Debate-Tabu*, Lisboa: Terramar.

- Fitoussi, Jean-Paul (1996), La Croissance A-t-elle un Avenir?, *Problèmes Économiques*, 2498, pp: 1-9.
- Fligstein, Neil (1997), Rhétorique et Réalités de la «Mondialisation», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 119, pp: 36-47.
- FMI (1999), *IMF Approves CCFE Credit for Algeria*, press release 99/19.
- FMI (1998a), *IMF Concludes Article IV Consultation with Morocco*, Press Information Notice 98/23, 31 de Março.
- FMI (1998b), *Morocco: Statistical Appendix*, Washington: FMI, *IMF Staff Country Report* 98/42.
- FMI (1998c), *Algeria: Selected Issues and Statistical Appendix*, Washington: FMI, *IMF Staff Country Report* 98/87.
- FMI (1998d), *IMF Concludes Article IV Consultation with Algeria*, Public Information Notice 98/63, [www.imf.org](http://www.imf.org)
- FMI (1998e), *Tunisia: Banking System Issues and Statistical Appendix*, Washington: FMI, *IMF Staff Country Report* 98/129.
- FMI (1998f), *IMF Concludes Article IV Consultation with Tunisia*, Public Information Notice 98/45, [www.imf.org](http://www.imf.org)
- FMI (1997), *IMF Concludes Article IV Consultation with Algeria*, Public Information Notice 97/13, [www.imf.org](http://www.imf.org)
- FMI (1995), *IMF Approves Credit under Extended Fund Facility for Algeria*, Press Release 95/31, [www.imf.org](http://www.imf.org)
- FMI (1994), *Relatório Anual*, Washington: FMI.
- Fontagné, Lionel e Péridy, Nicolas (1995), Uruguay Round et PVD. Le Cas de l'Afrique du Nord, *Revue Économique*, Volume 46 (3), pp: 703-715.
- Fontoura, Maria Paula (1997), Aspectos Teóricos do Investimento Internacional, em António Romão (org.), *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP, pp: 37-60.
- Fontoura, Maria Paula (1996), *Factores Determinantes do Comércio Internacional: A Abordagem Empírica*, Lisboa: ISEG.
- Forrester, Viviane (1996), *L'Horreur Économique*, Paris: Fayard.
- Foucher, Michel (1991), *Fronts et Frontières*, Paris: Fayard.
- Fouquin, Michel (1996), L'APEC: Un Mariage Forcé?, *Problèmes Économiques*, 2470, pp: 24-27.
- Fouquin, Michel (1994), Le Développement du Régionalisme Commercial, *Problèmes Économiques*, 2366, pp: 29-32.
- Fouquin, Michel (1993), *Regional and World-wide Dimensions of Globalisation*, CEPII, working paper 93/04.
- Frankel, Jeffrey e Wei, Shang-Jin (1998), *Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocs*, Washington: FMI, working paper 98/10.
- Frébo, Christophe e Sohlberg, Pierre (1996), Firmes Européennes: Une Internationalisation en Trompe-l'Oeil, *Alternatives Économiques*, 141, pp: 56-57.
- Frémeaux, Philippe e Richard, Nour (1999), Algérie: Sortir de l'Ajustement Militaire, *Alternatives Économiques*, 169, pp: 40-42.
- Fuller, Graham e Lesser, Ian (1997), Persian Gulf Myths, *Foreign Affairs*, Volume 76 (3), pp: 42-52.
- Gabriel, Edward (1998), The US & the Maghreb, *MWM*, 44, 21 Novembro.
- Gaillard, Jean-Michel (1997), Une Accélération du Capitalisme, *Le Monde / Dossiers et Documents: Irrésistible Mondialisation*, 258.
- Gama, Jaime (1989), O Magrebe e a Península Ibérica, *Expresso*, 11 de Novembro.
- Garçon, José (1998), La Crise Algérienne, em Jacquet, Pierre e Montbrial, Thierry de, *Ramsès 99*, Paris: Institut Français des Relations Internationales, pp: 64-68.
- Gasoliba, Carles (1995), Concluding Remarks, *The Euro Mediterranean Challenge*, Bruxelas: Group of the European Liberal, Democrat and Reform Party in the European Parliament, Study n.º 1 – 1995, pp: 19-20.
- Gautron, Jean-Claude (1996), Méditerranée: La politique de l'Union européenne (Veterra et Nova), *Revue des Affaires Européennes*, 4, Dezembro, pp. 315-323; republicado sob o título La politique méditerranée de l'Union européenne em *Problèmes Économiques*, 1521, pp. 17-23, Paris: La Documentation Française.
- Gave, François (1995), Un Libre-Échangisme «Suicidaire» pour la France? Une Analyse des Enjeux de l'Ouverture au Commerce International, *Politique Étrangère*, 2, pp: 497-508.
- Gazit, Shlomo (1993), The Mediterranean Security and Defense, *Segurança no Mediterrâneo e Médio Oriente*, Lisboa: IDN, pp: 101-113.
- Gertler, Meric S. (1997), The Future of 'Geography' and the Nation-State, em Peter J. Rimmer (ed.), *Pacific Rim Development. Integration & Globalisation in the Asia-Pacific Economy*, Camberra: Allen & Unwin, pp: 12-33.
- Ghesquiere, Henri (1998), *Impact of European Association Agreements on Mediterranean Countries*, Washington: FMI, working paper 98/116.
- Giddens, Anthony (1997a), *Para Além da Esquerda e da Direita. O Futuro da Política Radical*, Oeiras: Celta.

- Giddens, Anthony (1997b), *Sociologia*, Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Giddens, Anthony (1992), *As Consequências da Modernidade*, Oeiras: Celta.
- Gillespie, Richard (1997), Northern European Perceptions of the Barcelona Process, *Revista Cidob d'Afers Internacionals*, 37, www.euforic.org.
- Giraud, Pierre-Noel (1997), Mondialisation, Emploi et Inégalités, em Serge Cordellier e Fabienne Doutaut (coord.), *Mondialisation, Au-delà des Mythes*, Paris: La Découverte, pp: 101-115.
- Giraud, Pierre-Noel (1995), Libre-Échange et Inégalités, *Problèmes Économiques*, 2421, pp: 6-13.
- Glucksmann, André (1997), Guerra: El Centro de una Civilización y el Fin de la Historia, em Georges Duby (dir.), *Los Ideales del Mediterráneo*, Barcelona: Icaria, pp: 203-228.
- Gonçalves, Miguel (1999), Instrumentos Disponíveis e Experiências Recentes, em José Braz (coord.), *As Empresas Portuguesas na Globalização de Mercados*, Lisboa: IAPMEI, ICEP e Forum Portugal Global, pp: 21-30.
- Goumeziane, Smail (1994), *Le Mal Algérien – Économie Politique d'une Transition Inachevée, 1962-1994*, Paris: Fayard.
- Grange, Daniel (1997), La Monarchie Chérifienne, Jeux de Pouvoirs et Pouvoirs du Temps, *Géopolitique*, 57, pp: 15-25.
- Gras, Michel (1998), *O Mediterrâneo Arcaico*, Lisboa: Teorema.
- Gray, Clive (1998a), Morocco, em Jeffrey Sachs e Klaus Schwab, *The Africa Competitiveness Report 1998*, Genebra: World Economic Forum, pp: 128-131.
- Gray, Clive (1998b), Tunisia, em Jeffrey Sachs e Klaus Schwab, *The Africa Competitiveness Report 1998*, Genebra: World Economic Forum, pp: 156-159.
- Greenberg, Susan (1995), Tale of Two Cities, *World Link*, Novembro-Dezembro.
- Gresh, Alain (1986), Quarante Ans de Conflits et d'Échecs Nourris par les Interventions Occidentales, *Le Monde Diplomatique*, Novembro.
- Grimaud, Nicole (1996), Le Maghreb et le Partenariat Euro-Méditerranéen, *Revue des Affaires Européennes*, 4, pp: 341-349.
- Grimwade, Nigel (1996), *International Trade Policy*, Londres e Nova Iorque: Routledge.
- Grupo de Lisboa (1994), *Limites à Competição*, Lisboa: Publicações Europa-América.
- Guimarães, Rui A. (1998), *Política Industrial e Tecnológica e Sistemas de Inovação*, Oeiras, Celta.
- Guterres, António (1997), A Política Geral do Governo, *Nação e Defesa*, 83, pp: 7-28.
- Guerra, António José de Castro (1990), *Formas e Determinantes do Envolvimento Externo das Empresas – Internacionalização da Indústria Automóvel e Integração da Indústria Portuguesa na Indústria Automóvel Mundial*, dissertação de doutoramento, ISEG.
- Haas, Richard e Litan, Robert (1998), Globalization and Its Discontents, *Foreign Affairs*, Volume 77 (3), pp: 2-6.
- Haas, Richard (1996), The Middle East: No More Treaties, *Foreign Affairs*, Volume 75 (5), pp: 53-63.
- Haggard, Stephan (1997), The Political Economy of Regionalism in Asia and the Americas, em Edward D. Mansfield e Helen V. Milner (eds.), *The Political Economy of Regionalism*, pp: 20-49.
- Hannachi, Salah (1995), Après la Paix, Tous les Rêves Seront Permis, *Confluences Méditerranée*, 7, pp: 41-46.
- Hart, Michael (1997), The WTO and the Political Economy of Globalization, *Journal of World Trade*, Volume 31 (5), pp: 75-93.
- Hassan (1996), *Algérie – Histoire d'un Naufrage*, Paris: Seuil.
- Havrylyshyn, Oleh e Kunzel, Peter (1997), *Intra-Industry Trade of Arab Countries: An Indicator of Potential Competitiveness*, Washington: FMI, working paper 97/47.
- Henderson, David (1994), Putting 'Trade Blocs' Into Perspective, em David Henderson e Vincent Cable, *Trade Blocs? The Future of Regional Integration*, Londres: The Royal Institut of International Affairs, pp: 179-198.
- Hine, Robert (1995), Le Régionalisme et l'Intégration de l'Économie Mondiale, *Problèmes Économiques*, 2415-2416, pp: 63-67.
- Hirst, Paul e Thompson, Grahame (1998), *Globalization in Question*, Cambridge: Polity Press (1.ª edição: 1996).
- Hobsbawn, Eric (1994), *Age of Extremes - The Short Twentieth Century (1914-1991)*, Londres: Penguin.
- Holclat, Norbert (1997), Les Politiques de l'Emploi en France depuis 1974, *Problèmes Économiques*, 2509, pp: 1-9.
- Hourani, Albert (1993), *Histoire des Peuples Arabes*, Paris: Seuil.
- ICEP / Direcção de Investimento Internacional (1998), *Apoios à Internacionalização - IDPE*, Lisboa: ICEP, mimeo.
- Jabouille, Victor (1996), *O Mediterrâneo Antigo: Unidade e Diversidade*, Lisboa: Colibri.



- Jacquemin, Alexis e Wright, David, *Os Desafios Europeus pós-1992. Factores Estruturantes, Actores Estruturantes*, Lisboa: D. Quixote.
- Jean, Carlo (1997), Towards a Cooperative Security System in the Mediterranean, *Nação e Defesa*, 82, pp: 37-57.
- Jesus, Avelino de (1997), *A Economia da Iniciativa Mediterrânica da União Europeia*, comunicação apresentada à conferência O Espaço Económico Euro-Mediterrânico – Perspectivas e Realidades, Lisboa, Instituto de Economia do Mediterrâneo, 3 de Julho.
- Job, Isabelle (1998), Maroc: La Lente Marche Vers la Modernité, *Conjoncture*, 5, Paris: Paribas, pp: 2-10, republicado em *Problèmes Économiques*, 2587, pp: 27-32.
- Jobert, Michel (1996) A la Recherche d'un Interlocuteur, *Revue des Affaires Européennes*, 4, Dezembro, pp. 312-314.
- Joxe, Alain (1997), Construction de l'État et Risques de Destruction de l'État em Méditerranée, *Revista Cidob d'Afers Internacionals*, 37, [www.euforic.org](http://www.euforic.org).
- Karunaratne, Neil e Tisdell, Clem (1996), Globalisation and Its Policy Repercussions, *Intereconomics*, Setembro/Outubro, pp: 248-260.
- Kébabdjian, Gérard (1995a), Contre les Douteuses Recettes du Libre-Échange, *Le Monde Diplomatique*, Novembro.
- Kébabdjian, Gérard (1995b), Le Libre-Échange Euro-Maghrébin: Une Évaluation Macro-Économique, *Revue Tiers-Monde*, Volume XXXVI (144), pp: 747-770.
- Kennedy, Paul (1989), *Ascensão e Queda das Grandes Potências*, Rio de Janeiro: Campus, 4.ª edição.
- Khader, Bichara (1998), Partenariat Euro-Méditerranée: Les Tâches Non Accomplies, *IPTS Report*, 25, Institut for Prospective Technological Studies, [www.jrc.es/iptsreport/vol25/french/med1f256.htm](http://www.jrc.es/iptsreport/vol25/french/med1f256.htm)
- Kindleberger, Charles P. (1993), *A Financial History of Western Europe*, Oxford: Oxford University Press, 2.ª edição (1.ª edição: 1984).
- Krugman, Paul (1998a), *The Accidental Theorist*, Nova Iorque: W. W. Norton.
- Krugman, Paul (1998b), Il y a plus de Gagnants que de Perdants dans la Mondialisation, entrevista ao *Le Monde / Économie*, 26 de Maio, p. 2.
- Krugman, Paul (1998c), Saving Asia: It's Time to Get Radical, *Fortune*, 7 de Setembro, pp: 26-32.
- Krugman, Paul (1998d), An Open Letter to Prime Minister Mahathir, *Fortune*, 28 de Setembro, pp: 23-24.
- Krugman, Paul (1997), De Quelques Idées Reçues en Économie Selon Paul Krugman, *Problèmes Économiques*, 2515, pp: 30-32.
- Krugman, Paul (1996), *Pop Internationalism*, Cambridge: The MIT Press.
- Krugman, Paul (1994a), Le Libre-Échange, Solution de Second Rang, *Problèmes Économiques*, 2366, pp: 25-29.
- Krugman, Paul (1994), *Geography and Trade*, Cambridge, MIT Press, 5.ª edição (1.ª edição: 1991).
- Krugman, Paul (1992), L'Émergence des Zones Régionales de Libre-Échange: Justifications Économiques et Politiques, *Problèmes Économiques*, 2289, pp: 18-27.
- Krugman, Paul e Obstfeld, Maurice (1994), *International Economics*, Nova Iorque: HarperCollins, 3.ª edição.
- Labat, Séverine (1999), Le Déclin de l'Islamisme Algérien, *Afrique Magazine*, 163, Abril 1999, pp: 11-16.
- Labévière, Richard (1999), *Les Dollars de la Terreur – Les Etats-Unis et les Islamistes*, Paris: Grasset.
- Lacoste, Yves (1998), Méditerranée: Nations en Conflits, *Hérodote*, 90, pp: 3-19.
- Lafay, Gérard (1997), La Pensée Unique en Économie Politique, *Géopolitique*, 59, pp: 83-84.
- Lannon, Erwan (1996), La Déclaration Interministérielle de Barcelone, Acte Fondateur du Partenariat Euro-Méditerranéen, *Revue du Marché Commun et de l'Union Européenne*, 398, pp: 358-368.
- Lavergne, Marc (1993), Éléments sur les Racines de la Crise Économique et Sociale dans le Monde Arabe, *Segurança no Mediterrâneo e Médio Oriente*, Lisboa: IDN, pp: 55-72.
- Lee, Eddy (1997), La Mondialisation et l'Emploi: Des Craintes Justifiées?, *Problèmes Économiques*, 2517, pp: 1-7.
- Lefresne, Florence (1997), Le Marché du Travail Crée-t-il des Emplois?, *Problèmes Économiques*, 2502, pp: 25-28.
- Lenine, V. I. (1975), *Sobre o Estado*, Lisboa: Nova Aurora.
- Leveau, Rémy (1992), *Algerie: Des Adversaires à la Recherche de Compromis Incertains*, Institut d'Études de Sécurité de l'Union de l'Europe Occidentale, Cahiers de Chaillot, 4.
- Lewis, Bernard (1993), *Les Arabes dans l'Histoire*, Paris: Flammarion.
- Lima, Maria Antonina (1995), *O Debate Livre-Cambismo/Proteccionismo Revisitado no Pós Uruguay Round*, Lisboa: CEDIN / ISEG, documento de trabalho 10/95.



- Magrinho, André (1998), A Geoeconomia da Água, *Economia Pura*, 4, pp: 94-5.
- Malaparte, Curzio (1976), *Técnica do Golpe de Estado*, Lisboa: Perspectivas & Realidades.
- Malti, Djallal (1999), *La Nouvelle Guerre d'Algérie*, Paris: La Découverte.
- Manso, António Palazuelos (1997), Las Políticas de Ajuste en el Magreb, em Xabier Arizabal (edição), *Crisis y Ajuste en la Economía Mundial – Implicaciones y Significado de las Políticas del FMI e BM*, Madrid: Editorial Síntesis, pp: 255-304.
- Margarido, Alfredo (1998), Os Massacres da Argélia, *Finisterra*, 26, pp: 129-131.
- Marques, Walter (1995), Burocracia Impede Internacionalização, em Mário Nuno Adegas e Rui Pedro Soares (coordenação), *A Internacionalização da Economia Portuguesa*, Lisboa: Texto, pp: 120-127.
- Marquina, Antonia (1997), Seguridad y Estabilidad Política en el Mediterráneo, *Revista Cidob d'Afers Internacionals*, 37, [www.euforic.org](http://www.euforic.org).
- Martinez, Luis (1999), Une Économie de Guerre, *Alternatives Économiques*, 169, pág. 42.
- Martinez, Luis (1996), Algérie: Logiques de Guerre et Sorties Politiques, em Jacquet, Pierre e Montbrial, Thierry de, *Ram-sès 97*, Paris: Institut Français de Relations Internationales, pp: 72-78.
- Martins, Álvaro (1997), *Parecer sobre a Globalização – Implicações para o Desenvolvimento Sustentável*, Lisboa: Conselho Económico e Social.
- Marx, Karl e Engels, Friedrich (1976), *Manifesto do Partido Comunista*, Lisboa: Publicações Nova Aurora.
- Mateus, Augusto (1997), A Globalização da Economia, *Cadernos de Economia*, 39, pp: 9-13.
- Massoulié, François (1999), *Crisis in the Middle East – A Century in Focus*, Gloucestershire: The Windrush Press.
- Matellart, Armand (1997), La Nouvelle Idéologie Globalitaire, em Serge Cordellier e Fabienne Doutaut (coord.), *Mondialisation. Au-delà des Mythes*, Paris: La Découverte, pp: 81-92.
- Mauro, Paolo (1997), *Why Worry About Corruption?*, Washinton: FMI, Economic Issues, 6.
- Mauro, Paolo (1996), *The Effects of Corruption on Growth, Investment and Government Expenditure*, Washington: FMI, working paper 96/98.
- McDermott, Michael C. e Taggart, James H. (1993), *The Essence of International Business*, Londres: Prentice Hall.
- Mernissi, Fatima (1996), Pourquoi les Arabes Émigrent-ils en Europe?, em Maria Àngels Roque (directção), *Forum Civil Euromed: Vers un Nouveau Scénario de Partenariat Euro-Méditerranée*, Barcelona: Generalitat de Catalunya/Institut Català de la Mediterrània d'Estudis i Cooperació, pp: 45-53.
- Mezdour, Salah (1996), Opportunité Théorique d'une Zone de Libre-Échange Maghreb-UE, *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, 399, pp: 458-461.
- Milewski, (1997), Les Marges de Manoeuvre des Politiques Économiques, em Serge Cordellier e Fabienne Doutaut (coord.), *Mondialisation. Au-delà des Mythes*, Paris: La Découverte, pp: 119-131.
- Mohand ou Ahmed, Melbouci (1993), La Sécurité em Méditerranée. Cadre Géopolitique et Stratégique, *Segurança no Mediterrâneo e Médio Oriente*, Lisboa: IDN, pp: 3-23.
- Morrison, Allen J., Ricks, David A., e Roth, Kendall (1998), Globalization versus Regionalization; Which Ways for the Multinational?, em Michael R. Czinkota e Masaaki Kotabe, *Trends in International Business*, Malden e Oxford: Blackwell, pp: 271-282.
- Mucchielli, Jean-Louis (1998), *Multinationales et Mondialisation*, Paris: Seuil.
- Mucchielli, Jean-Louis (1991), De Nouvelles Formes de Multinationalisation: Les Alliances Stratégiques, *Problèmes Économiques*, 2234, pp: 25-33.
- Muet, Pierre-Alain (1996), La Monnaie Unique ne Suffira Pas, *Alternatives Économiques*, 138, pp: 34-35.
- Mustin, Henry C. (1998), The Strategic Importance of Greece from the Truman Doctrine to the Present, in Eugene T. Rossides, *The Truman Doctrine of Aid to Greece. A Fifty-Year Retrospective*, Nova Iorque e Washington: The Academy of Political Science e American Hellenic Institute Foundation, pp: 113-116.
- Nair, Sami (1999), Europa, Impotente en el Mediterráneo, *El País*, 16 de Abril.
- Nair, Sami (1997a), La Mondialisation du Libéralisme Économique, in Edgar Morin e Sami Nair, *Une Politique de Civilisation*, Paris: Arléa, pp: 39-106.
- Nair, Sami (1997b), Bouleversements au Sud de la Méditerranée: Pourquoi cette Montée de l'Islamisme, *Le Monde Diplomatique*, Agosto.
- Nair, Sami (1996a), Un Año Después de la Conferencia de Barcelona, *El País*, 25 Novembro.
- Nair, Sami (1996b), *Mediterrâneo Hoy*, Barcelona: Icaria.
- Neumann, Ronald (1998), Declaração no Sub-Comité sobre África do Comité das Relações Internacionais do Congresso



dos EUA, 5 de Fevereiro.

Nilsson, Jan-Evert (1996), Introduction: The Internationalization Process, em Jan-Evert Nilsson, Peter Dicken e Jamie Peck (eds.), *The Internationalization Process*, Londres: Paul Chapman Publishing, pp: 1-12.

Nimetz, Matthew (s/d) *Mediterranean Security After the Cold War*, [www.erols.com](http://www.erols.com)

Notes Bleues de Bercy (1997), L'Investissement Étranger à l'Est, *Problèmes Économiques*, 2522, pp: 9-15.

Nsouli, Saleh, Eken, Sena, Duran, Paul, Bell, Gerwin e Yucelik, Zuhtu (1993), *The Path to Convertibility and Growth – The Tunisian Experience*, Washington: FMI, *Occasional Paper* 109.

OCDE (1997), *Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions*, [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Ohmae, Kenichi (1989), *Poder da Triade. A Emergência da Concorrência Global*, São Paulo: Pioneira.

Olson, Mancur (1998), *A Lógica da Acção Colectiva*, Oeiras: Celta.

Olson, Mancur (1996), Why Poor Economic Policies Must Promote Corruption: Lessons from the East for All Countries, *Rivista di Politica Economica*, Março, pp: 10-51.

OMC – Organização Mundial do Comércio (1996), *Relatório Anual*, Genebra: OMC.

Quattara, Alassabe (1997), *The Challenges of Globalization for Africa*, discurso no Southern Africa Economic Summit, Harare, 21 de Maio, [www.imf.org](http://www.imf.org)

Paribas (1993), Maghreb: Des Trajectoires Divergentes, *Problèmes Économiques*, 2361, pp: 26-30.

Pereira, Ilda Cristóvão e Almeida Santos, Paula Quelhas Lima (1995), A UE em Parceria Transatlântica, Latino-Americana e Mediterrânica, *Prospectiva e Planeamento*, Volume 1, pp: 49-61.

Peretz, Don (1994), *The Middle East Today*, Londres: Praeger, 6.ª edição.

Petrella, Riccardo (1997), Globalização e Internacionalização: A Dinâmica da Emergente Ordem Mundial, em Robert Boyer e Daniel Drache, *Estados contra Mercados: Os Limites da Globalização*, Lisboa: Instituto Piaget, pp. 81-103.

Perrault, Gilles (1998), *Notre Ami le Roi*, Paris: Gallimard, 1.ª edição: 1990.

Perthes, Volker (1998), Points of Difference, Cases for Cooperation – European Critiques of US Middle East Policy, *Middle East Report*, 208, pp: 30-32.

Petri, Peter (1997a), *Trade Strategies for the Southern Mediterranean*, Paris: OCDE, OECD Development Centre *technical paper* 127.

Petri, Peter (1997b), *The Case of Missing Foreign Investment in the Southern Mediterranean*, Paris: OCDE, OECD Development Centre *technical paper* 128.

Pinto, Maria do Céu (1998), A Crise Argelina: Anatomia de uma Tragédia, *Política Internacional*, Volume 2 (17), pp: 131-156.

Piot, Olivier (1995), *Finance et Économie: La Fracture*, Paris: Le Monde-Éditions.

Pisani-Ferry, Jean (1996a), Mondialisation: Guerre Économique ou Lutte des Classes?, *Alternatives Économiques*, 139, pág. 9.

Plihon, Dominique (1997), Les Enjeux de la Globalisation Financière, em Serge Cordellier e Fabienne Doutaut (coord.), *Mondialisation. Au-delà des Mythes*, Paris: La Découverte, pp: 69-79.

Philon, Dominique (1996), Qui Détient le Pouvoir dans le Système Monétaire International?, *Problèmes Économiques*, 2495, pp: 14-16.

PNUD (1998), *Relatório do Desenvolvimento Humano*, Lisboa: Trinova.

Porcel, Baltasar (1996), *Mediterráneo. Tumultos del Oleaje*, Barcelona: Planeta.

Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Londres: MacMillan.

Pozo, Carlos Francisco Molina del (1996), L'Espagne et l'espace méditerranéen rénové, *Revue des Affaires Européennes*, 4, Dezembro, pp. 358-360.

Proutat, Jean-Luc e Quainon, Emmanuel (1998), Capitalisme Allemand: Chronique d'une Renaissance, *Conjoncture*, Paris: Paribas, 6, pp: 2-9.

Provost, Lucile (1998), La Violence de la Rente, em *Les Violences en Algérie*, pp: 89-109.

Qureshi, Zia (1996), Globalization: New Opportunities, Tough Challenges, *Finance & Development*, Março, Volume 33 (1).

Rainelli, Michel (1997), *La Nouvelle Théorie du Commerce International*, Paris: La Découverte.

Ralle, Pierre (1994), Le Chômage en Europe, em Thierry de Montbrial e Pierre Jacquet, *Ramsès95*, Paris: IFRI, pp: 193-229.

Ramonet, Ignacio (1996), Main de Fer en Tunisie, *Le Monde Diplomatique*, 508, Julho.

- Ramos Silva, Joaquim (1997), *A União Europeia e o Mediterrâneo*, comunicação apresentada à conferência O Espaço Económico Euro-Mediterrânico – Perspectivas e Realidades, Lisboa, Instituto de Economia do Mediterrâneo, 3 de Julho.
- Ramos Silva, Joaquim (1996), A Regionalização Multiforme da Economia Mundial, em Manuel Porto (org.), *Integração e Especialização*, Coimbra: Faculdade de Direito, pp: 39-55.
- Rato, Helena (1998), *Os Países do Magrebe e a Política de Cooperação da União Europeia*, Oeiras: Instituto Nacional de Administração.
- Rato, Helena (1997), *O Investimento Estrangeiro no Magrebe*, dissertação de doutoramento, ISEG.
- Rato, Helena (1992), The Impact of the Second Enlargement of the EC on Foreign Trade of Maghreb and Mashreq, em Eduardo de Sousa Ferreira, Elisa Taveira e Helena Rato, *The European Community and the Mediterranean*, Saarbrücken (Alemanha) e Fort Lauderdale (EUA): Verlag, pp: 79-189.
- Ravenel, Bernard (1997), Méditerranée et Mondialisation, *Notas Económicas*, 8, pp: 6-17.
- Regards sur l'Actualité* (1997), Firms et Territoires à l'Épreuve de la Mondialisation: l'Économie d'Archipel selon Pierre Veltz, Paris: La Documentation Française, Setembro/Outubro, pp: 37-57.
- Régnauld, Henri (1993), L'Euro-Méditerranée, Impossible Nécessité?, *Confluences Méditerranée*, Paris: L'Hannattan, 7, pp: 155-162.
- Reich, Robert (1993), *O Trabalho das Nações*, Lisboa: Quetzal.
- Rhein, Eberhard (1993), La Politique Méditerranéenne de la Communauté Européenne, *Confluences Méditerranée*, 7, pp: 31-40.
- Robson, Peter (1993), La Communauté Européenne et l'Intégration Économique Régionale dans le Tiers Monde, *Revue Tiers Monde*, Volume XXXIV (136), pp: 859-879.
- Rodrigues, Carlos (1995), Internacionalização Passa pelos EUA, em Adegas, Mário Nuno e Soares, Rui Pedro (coord.), *A Internacionalização da Economia Portuguesa*, Lisboa: Texto, pp: 42-46.
- Rollo, Fernanda (1994), *Portugal e o Plano Marshall*, Lisboa: Estampa.
- Rossides, Eugene T. (ed.) (1998), *The Truman Doctrine of Aid to Greece. A Fifty-Year Retrospective*, Nova Iorque e Washington: The Academy of Political Science e American Hellenic Institute Foundation.
- Rugman, Alan M., Lecraw, Donald J. e Booth, Laurence D. (1985), *International Business*, Singapura: McGraw-Hill.
- Ruigrok, Winfried e van Tulder, Rob (1998), *The Logic of International Restructuring*, Londres: Routledge (1.ª edição: 1995).
- Sachs, Ignacy (1996), La Mondialisation Présente N'Est Pas la Seule Possible, *Alternatives Économiques*, 138, pp: 32-33.
- Sachs, Jeffrey e Schwab, Klaus (1998), *The Africa Competitiveness Report 1998*, Genebra: World Economic Forum.
- Sachwald, Frédérique (1997a), L'Internationalisation des Entreprises Françaises, em Thierry de Montbrial e Pierre Jacquet, *Ramsès98*, Paris: IFRI, pp: 199-220.
- Sachwald, Frédérique (1997b), La Régionalisation Contre la Mondialisation? em Serge Cordellier e Fabienne Doutaut, *Mondialisation, Au-delà des Mythes*, Paris: La Découverte, pp: 133-145.
- Sahay, Ratna e Ul Haque, Nadeem (1996), *Do Government Wage Cuts Close Budget Deficits? Costs of Corruption*, Washington: FMI, *IMF Staff Papers*, Volume 43 (4), pp: 754-778.
- Sandler, Todd (1998), *Challenges to NATO in the Mediterranean and Beyond*, comunicação apresentada à conferência A Economia da Defesa e da Segurança nos Países Mediterrânicos e na África Sub-Saariana, Lisboa, IDN/ISEG (CEsA), 5 e 6 de Junho de 1998.
- Santos, Vítor (1997), *Será a Globalização um Fenómeno Sustentável?*, Lisboa: Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia, *working paper* 8/97.
- Sardenberg, Ronaldo (1996), Globalização: Visão do Atlântico Sul, *Nação e Defesa*, 80, Outubro-Dezembro, pp: 35-55.
- Schmieg, Evita (1997), Coherence Between Development Policy and Agricultural Policy, *Intereconomics*, Janeiro/Fevereiro, pp: 35-40.
- Seguin, Jacques (1998), Proche-Orient: Une Année Perdue pour l'Économie de la Paix, *Le Monde / Économie*, 6 de Janeiro.
- Shimi, Mustapha (1995), Peurs et Malentendus: La Vision du Sud, em Jean-François Daguzan e Raoul Girardet (direction), *La Méditerranée. Nouveaux Défis, Nouveaux Risques*, Paris: Publisud, pp: 53-65.
- Shiells, Clinton, Subramanian, Arvind e Uimonen, Peter (1996), *Effects of the Uruguay Round on Egypt and Morocco*, Washington: FMI, *working paper* 96/7.
- Shirley, Edward G. (1995), Is Iran's Present Algeria's Future?, *Foreign Affairs*, Volume 74 (3), pp: 28-44.
- Sid Ahmed, Abdelkader (1996), Le Cadre de Coopération de Barcelone: Implications pour les Économies Arabes du Moyen-Orient, *Revue Tiers Monde*, Volume XXXVII (148), pp: 919-939.

- Sid Ahmed, Abdelkader (1993), Les Relations Économiques entre l'Europe et le Maghreb, *Revue Tiers-Monde*, Volume XXXIV (136), pp: 759-780.
- Sid Ahmed, Abdelkader (1992), Maghreb, Quelle Intégration à la Lumière des Expériences dans le Tiers Monde?, *Revue Tiers-Monde*, Volume XXXIII (129), pp: 67-97.
- Sievers, Sara (1998), How Country Profiles Work, em Jeffrey Sachs e Klaus Schwab, *The Africa Competitiveness Report 1998*, Geneva: World Economic Forum, p. 83.
- Simões, Vítor Corado (1998), O Processo de Globalização: Implicações para Portugal, em Conselho Económico e Social, *Globalização - Documentos de Suporte ao Parecer 'Globalização: Implicações para o Desenvolvimento Sustentável'*, Lisboa: CES, pp. 5-31.
- Simões, Vítor Corado (1998a), Internacionalização das Empresas Portuguesas, *Jornadas Empresariais Portuguesas - Volume II*, Porto: Associação Industrial Portuense, pp: 11-45.
- Simões, Vítor Corado (1985), O Envolvimento Internacional da Economia Portuguesa: Uma Análise dos Fluxos de Investimento, *Estudos de Economia*, Volume VI (1), pp: 3-28.
- Sivan, Emmanuel (1995), *Mythes Politiques Arabes*, Paris: Fayard.
- Slaughter, Matthew J. e Swagel, Philip (1997), *Does Globalization Lower Wages and Export Jobs?*, Washington: FMI, *Economic Issues*, 11, [www.imf.org](http://www.imf.org).
- Slim, Habib (1993), Le Codéveloppement, Nouveau Modèle de Coopération Euro-Maghrébine, em Álvaro Vasconcelos (direcção), *Européens et Maghrébins - Une Solidarité Obligée*, Paris: Karthala, pp: 113-136.
- Solow, Robert (1998), A Federal Reserve é Melhor do que o Bundesbank, *Economia Pura*, 1, pp: 8-10.
- Sorsa, Piritia (1999), Algeria - *The Real Exchange Rate, Export Diversification, and Trade Protection*, Washington: FMI, *working paper* 99/49.
- Sousa Gomes, António (1998), A Indústria do Cimento no Contexto da Globalização, *Cadernos de Economia*, 45, pp: 123-15.
- Sousa Gomes, António (1995), Capacidade de Gestão é Fundamental, em Mário Nuno Adegas e Rui Pedro Soares (coordenação), *A Internacionalização da Economia Portuguesa*, Lisboa: Texto, pp: 104-109.
- Stopford, John M. (1982), *Offensive and Defensive Responses by European Multinationals to a World of Trade Blocs*, Paris: OCDE, *technical paper* 64.
- Storper, Michael (1997), *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*, Nova Iorque: Guilford.
- Sugisaki, Shigemitsu (1998), *Economic Crises in Asia*, discurso na Harvard Asia Business Conference, Harvard Business School, 30 de Janeiro, [www.imf.org](http://www.imf.org).
- Talha, Larbi (1993), Relations Europe-Maghreb - La Question des Investissements Directs, *Revue Tiers Monde*, Volume XXXIV (136), pp: 927-935.
- Tanzi, Vito (1998), *Corruption Around the World - Causes, Consequences, Scope and Cures*, Washington: FMI, *working paper* 98/63.
- Terzian, Pierre (1999), Pétrole - Un Renouveau Contrarié, *Jeune Afrique*, 1985, pp: 92-93.
- Triper, José Maria (1998), El 'Boom' de la Inversión Extranjera, *Cinco Días*, Cuadernos del Exportador - Marruecos, 25 de Setembro, p: 8-9.
- Tuquoi, Jean-Pierre (1999), Algérie: Une Élection sur le Rôle de l'Armée, *Le Monde*, 19 de Fevereiro.
- UNCTAD (1998a), *Trade and Development Report*, Nações Unidas: Nova Iorque e Genebra.
- UNCTAD (1998b), *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*, Nações Unidas: Nova Iorque e Genebra.
- UNCTAD (1997), *World Investment Report - Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, Nações Unidas: Nova Iorque e Genebra.
- US Department of State (1997), *Algeria - Consular Information Sheet*, internet: [www.state.gov](http://www.state.gov)
- Vadcar, Corinne (1995), La Constitution de Zones de Libre-Échange et l'Afrique, *Afrique Contemporaine*, 175, pp: 31-42.
- Valente, Rui (1999), Mercados - Novas Perspectivas, em José Braz (coord.), *As Empresas Portuguesas na Globalização de Mercados*, Lisboa: IAPMEI, ICEP e Forum Portugal Global, pp: 31-74.
- Van Bergeijk, Peter e Mensink, Nico W. (1997), Measuring Globalization, *Journal of World Trade*, Volume 31 (3), pp: 159-168.
- Vasconcelos, Álvaro (1996), Le Cadre Général et Conceptuel, em Fernanda Faria e Álvaro Vasconcelos, *La Sécurité dans le Nord de l'Afrique: Équivoques et Réalités*, Paris: UEO, Cahiers de Chaillot, 25, pp: 1-25.
- Vasconcelos, Álvaro (1993), O Mediterrâneo e a Questão do Islamismo Radical, *Segurança no Mediterrâneo e Médio Oriente*, Lisboa: IDN, pp: 41-51.

- Velo, Dario (1996), Europe's Policy Between Variable Geometry and Single Market, *Revue des Affaires Européennes*, 4, pp: 336-340.
- Veltz, Pierre (1997a), L'Économie Mondiale - Une Économie d'Archipel, em Serge Cordellier e Fabienne Doutaut (coord.), *Mondialisation, Au-delà des Mythes*, Paris: La Découverte, pp: 59-67.
- Veltz, Pierre (1997b), Une Organisation Géoéconomique à Niveaux Multiples, *Politique Étrangère*, Paris: IFRI, 2, pp: 265-276.
- Vernon, Raymond (1996), Passing Through Regionalism: The Transition to Global Markets, *The World Economy*, Volume 19 (6), pp: 621-633.
- Villa, Pierre (1996), Croissance et spécialisation, *Problèmes Économiques*, 2474, pp: 16-18.
- Vindt, Gérard (1998), Le Premier Envol des Multinationales, *Alternatives Économiques*, 156, pp: 60-61. Está publicado em português na *Economia Pura*, 3, pp: 116-117, sob o título Multinacionais: A Sombra do Estado Cúmplice.
- Volcker, Paul e Gyohten, Toyoo (1993), *A Roda da Fortuna - Os Dinheiros do Mundo e o Declínio da Supremacia Americana*, Lisboa: Publicações Dom Quixote.
- von Meyer, Heino e Muheim, Philippe (1997), Diversité et Dynamique des Marchés Régionaux et Locaux du Travail dans les Pays de l'OCDE, *Problèmes Économiques*, 2509, pp: 28-32.
- Wallerstein, Immanuel (1991), Le Monde Méditerranéen à l'Époque Post-Guerre Froide, em Christian Reynaud e Abdelkader Sid Ahmed (dir.), *L'Avenir de l'Espace Méditerranéen*, Paris: Publisud, pp: 53-63.
- Warde, Ibrahim (1997), La Notation Financière: Des Entreprises aux États, *Problèmes Économiques*, 2524, pp: 25-27.
- Wei, Shang-Jin (1996), *How Taxing is Corruption on International Investors?*. Cambridge: NBER, working paper 6030.
- Wells Jr, Louis (1992), *Conflict or Indifference: US Multinationals in a World of Regional Trading Blocs*, Paris: OCDE, technical paper 57.
- Whitaker, Rosa (1999), Le Partenariat Doit Remplacer le Paternalisme, JAE, 278, 4 Janeiro, pp: 136-139.
- Whitaker, Rosa (1998), Les États-Unis Veulent Instituer un Partenariat Durable avec l'Afrique, JAE, 275, 16 Novembro, pp: 20-23.
- White, David (1998), The New Spanish Explorers, *Financial Times*, 19 de Janeiro, p. 15
- Wolf, Martin (1996), Le Mythe de l'Economie Globale, *Problèmes Économiques*, 2474, pp: 14-15.
- Yassin, El Sayed (1993), The Mediterranean and Middle East Security, *Segurança no Mediterrâneo e Médio Oriente*, Lisboa: IDN, pp: 115-132.
- Zouaoui, Mekki (1997), Développement Humain: Retard et Rattrapage au Maroc, *Géopolitique*, 57, pp: 86-94.
- Zippelius, Reinhold (1984), *Teoria Geral do Estado*, Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2.ª edição.
- \*\*\* (pseudónimo de um economista marroquino) (1991), Le Royaume des Inégalités: Qui Possède le Maroc?, *Le Monde Diplomatique*, 449, Agosto, p. 3

## *Anexos*

### Informação estatística

|    |  |     |
|----|--|-----|
| 1  | Protocolos financeiros, 1978-1996 .....  | 194 |
| 2  | Índice de desenvolvimento humano, UE e PTM, 1998                               |     |
| 3  | População da UE, por nacionalidade, 1995                                       |     |
| 4  | População, PIB e PIBpc em UE, Magrebe, Macherreque e Israel .....              | 195 |
| 5  | População UE e PTM, 1995   |     |
| 6  | Agricultura nos PTM, 1994.....   | 196 |
| 7  | Estrutura (%) das exportações de PTM,<br>1963,1970, 1980, 1985, 1990 e 1993    |     |
| 8  | Exportações intra-regionais (%) de PTM, 1963, 1980 e 1992                      |     |
| 9  | Importações intra-regionais (%) de PTM, 1963, 1980 e 1992                      |     |
| 10 | Destino geográfico do comércio de PTM, 1994 .....                              | 197 |
| 11 | Comércio UE com PTM e PECO, 1988-1995  |     |
| 12 | IDE nos PECO e PTM, 1998-1994  |     |
| 13 | Comércio externo da UE e peso dos PTM, 1991-1996 .....                         | 198 |
| 14 | Comércio externo dos PTM e peso da UE, 1991-1996 .....                         | 199 |
| 15 | Entrada de turistas nos PTM, 1991-1996 .....                                   | 200 |
| 16 | Grau de abertura de PTM, 1976-1995   |     |
| 17 | PIB, PTM e UE, 1991-1996 e PIBpc 1996.....                                     | 201 |
| 18 | Convergência Estados árabes e Estados industrializados .....                   | 202 |
| 19 | Revisão dos códigos de investimento, PTM seleccionados .....                   | 203 |
| 20 | Privatizações em PTM, 1992-1996  |     |
| 21 | Entradas de IDE nos PTM, 1986-1997   |     |
| 22 | Stock de IDE nos PTM, 1980,1985, 1990, 1995-1997 .....                         | 204 |
| 23 | Entradas de IDE, em % do PIB, no Magrebe, 1980, 1985, 1990 e1996               |     |
| 24 | Entradas de IDE, em % da FBCF, no Magrebe, 1985-1996                           |     |
| 25 | Investimento (FBCF/PIB) no Magrebe, 1964-1994 .....                            | 205 |
| 26 | PIB de Marrocos, por sector, 1992-1996   |     |
| 27 | Entrada de IDE em Marrocos, 1988-1998  |     |
| 28 | Investimento e PIB na Argélia, 1967-1997                                       |     |
| 29 | Índice de produção industrial das empresas públicas argelinas, 1993-1997 ..... | 206 |
| 30 | Emprego e desemprego na Argélia, 1993-1997                                     |     |
| 31 | Exportações industriais em % das totais, Ásia, PVD e países árabes .....       | 207 |
| 32 | produtores e não produtores de petróleo  |     |
| 33 | Produção de petróleo na Argélia, 1995 e 2005                                   |     |
| 34 | Empresas argelinas a privatizar .....  | 208 |
| 35 | Parceiros comerciais da Argélia, 1993-1997 .....                               | 210 |
| 36 | Comércio externo da Argélia, 1993-1996   |     |
| 37 | Origens principais do PIB da Tunísia, 1993-1997 .....                          | 211 |
| 38 | Balança comercial da Tunísia, 1987-1998  |     |
| 39 | Balança de pagamentos da Tunísia (extracto), 1993-1997                         |     |
| 40 | Perdas de receitas alfandegárias da Tunísia, em % do PIB, 1996-2008 .....      | 212 |
| 41 | Receitas e despesas do governo da Tunísia, 1981-1997                           |     |
| 42 | IDE na Tunísia, 1972-1996 .....  | 213 |
| 43 | Comércio externo da Tunísia, 1994-1997   |     |
|    | Principais parceiros comerciais da Tunísia, 1993-1997                          |     |

|    |   |     |
|----|---|-----|
| 44 | IDPE por sectores, 1979-1998 .....                                | 214 |
| 45 | IDPE por Estados (principais), 1979-1998 .....                    | 215 |
| 46 | Matriz geo-estratégica das relações económicas de Portugal .....  | 216 |
| 47 | Exportações portuguesas para Marrocos, sectores, 1980-1997 .....  | 217 |
| 48 | Importações portuguesas de Marrocos, sectores, 1980-1997 .....    | 218 |
| 49 | Exportações portuguesas para a Argélia, sectores, 1980-1997 ..... | 219 |
| 50 | Importações portuguesas da Argélia, sectores, 1980-1997 .....     | 220 |
| 51 | Exportações portuguesas para a Tunísia, sectores, 1980-1997 ..... |     |
| 52 | Importações portuguesas da Tunísia, sectores, 1980-1997 .....     | 221 |
| 53 | Exportações portuguesas para Marrocos, produtos, 1994-1997 .....  | 222 |
| 54 | Importações portuguesas de Marrocos, produtos, 1994-1997 .....    | 223 |
| 55 | Exportações portuguesas para a Argélia, produtos, 1994-1997 ..... | 224 |
| 56 | Importações portuguesas da Argélia, produtos, 1994-1997 .....     | 225 |
| 57 | Exportações portuguesas para a Tunísia, produtos, 1994-1997 ..... | 226 |
| 58 | Importações portuguesas da Tunísia, produtos, 1994-1997 .....     | 227 |
| 59 | Facturação da Cimpor, 1990-1998 .....                             |     |
| 60 | IDPM, por sectores, 1996-1998 .....                               |     |

### Entrevistas

|   |     |
|---|-----|
| - Ângelo Correia, presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa ..... | 228 |
| - Manuel Dias Loureiro, vice-presidente da Plêiade .....                              | 233 |
| - El-Haouves Riache, embaixador da Argélia .....                                      | 238 |

### Códigos de investimentos

- Argélia
- Marrocos
- Tunísia

### Mapas

- Mediterrâneo
- Marrocos
- Argélia
- Tunísia



## Anexos

| a1         | Protocolos financeiros, 1978-1996 (1) |                 |                                     |           |           |                 |                                     |           |           |                 |                    |               |                 |                    |
|------------|---------------------------------------|-----------------|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------------|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------------|--------------------|---------------|-----------------|--------------------|
|            | 1978-1981                             |                 |                                     |           | 1982-1986 |                 |                                     |           | 1987-1991 |                 |                    | 1992-1996 (2) |                 |                    |
|            | Total                                 | Empréstimos BEI | Empréstimos com condições especiais | Donativos | Total     | Empréstimos BEI | Empréstimos com condições especiais | Donativos | Total     | Empréstimos BEI | Fundos orçamentais | Total         | Empréstimos BEI | Fundos orçamentais |
| Magrebe    | 339                                   | 167             | 116                                 | 56        | 489       | 275             | 82                                  | 132       | 787       | 465             | 322                | 1227          | 668             | 559                |
| Argélia    | 114                                   | 70              | 19                                  | 25        | 151       | 107             | 16                                  | 28        | 239       | 183             | 56                 | 405           | 280             | 125                |
| Marrocos   | 130                                   | 56              | 58                                  | 16        | 199       | 90              | 42                                  | 67        | 324       | 151             | 173                | 498           | 220             | 278                |
| Tunísia    | 95                                    | 41              | 39                                  | 15        | 139       | 78              | 24                                  | 37        | 224       | 131             | 93                 | 324           | 168             | 156                |
| Maxerreque | 300                                   | 165             | 27                                  | 108       | 486       | 285             | 73                                  | 128       | 768       | 475             | 293                | 961           | 550             | 401                |
| Egipto     | 170                                   | 93              | 14                                  | 63        | 276       | 150             | 50                                  | 76        | 449       | 249             | 200                | 568           | 310             | 258                |
| Jordânia   | 40                                    | 18              | 4                                   | 18        | 63        | 37              | 7                                   | 19        | 100       | 63              | 37                 | 166           | 80              | 86                 |
| Líbano     | 30                                    | 20              | 2                                   | 8         | 50        | 34              | 5                                   | 11        | 73        | 53              | 20                 | 69            | 45              | 24                 |
| Síria      | 60                                    | 34              | 7                                   | 19        | 97        | 64              | 11                                  | 22        | 146       | 110             | 36                 | 158           | 115             | 43                 |
| Israel     | 30                                    | 30              | *                                   | *         | 40        | 40              | *                                   | *         | 63        | 63              | *                  | 82            | 82              | *                  |
| Total      | 669                                   | 362             | 143                                 | 164       | 1.015     | 600             | 155                                 | 260       | 1.618     | 1.003           | 615                | 2.375         | 1.300           | 1.075 (3)          |

Unidade: milhões de ecus; (1) A Turquia beneficiou de 705 milhões de ecus (590 de fundos orçamentais e 115 de empréstimos de BEI) entre 1963 e 1981; (2) Aos quartos protocolos juntam-se 230 milhões de ecus em fundos orçamentais e 1,8 mil milhões em empréstimos do BEI para financiar medidas horizontais destinadas à cooperação regional. (3) Dos quais 105 milhões para o ajustamento estrutural que não foram utilizados.

Fonte: Comissão das Comunidades Europeias, em Bensidoun e Chevallier (1996: 135).

| a2            | Índice de desenvolvimento humano, UE e PTM, 1998 |        |
|---------------|--|--------|
| Classificação | Estado   | Índice |
| 2             | França   | 0,946  |
| 6             | Finlândia  | 0,942  |
| 7             | Holanda  | 0,941  |
| 10            | Suécia   | 0,936  |
| 11            | Espanha  | 0,935  |
| 12            | Bélgica  | 0,933  |
| 12            | Áustria  | 0,933  |
| 14            | Reino Unido                                      | 0,932  |
| 17            | Irlanda  | 0,930  |
| 18            | Dinamarca  | 0,928  |
| 19            | Alemanha   | 0,925  |
| 20            | Grécia   | 0,970  |
| 21            | Itália   | 0,922  |
| 22            | Israel   | 0,913  |
| 22            | Chipre   | 0,913  |
| 26            | Luxemburgo                                       | 0,900  |
| 27            | Malta  | 0,899  |
| 33            | Portugal   | 0,892  |
| 64            | Líbia  | 0,806  |
| 66            | Líbano   | 0,796  |
| 69            | Turquia  | 0,782  |
| 81            | Síria  | 0,749  |
| 82            | Argélia  | 0,746  |
| 83            | Tunísia  | 0,744  |
| 87            | Jordânia   | 0,729  |
| 112           | Egipto   | 0,612  |
| 125           | Marrocos   | 0,557  |

Fonte: PNUD (1998). Ver nota 62.

| a3            | População da UE, por nacionalidade, 1995 |              |         |         |          |         |         |
|---------------|--|--------------|---------|---------|----------|---------|---------|
|               | Total                                    | Estrangeiros | PTM (1) | Turquia | Marrocos | Argélia | Tunísia |
| UE            | 369.394                                  | 17.563       | 4.843   | 2.669   | 1.034    | 653     | 245     |
| Alemanha      | 81.539                                   | 6.991        | 2.204   | 1.966   | 82       | 19      | 27      |
| Áustria       | 8.040                                    | 721          | 143     | 143     | nd       | nd      | nd      |
| Bélgica       | 10.131                                   | 922          | 250     | 86      | 144      | 10      | 6       |
| Dinamarca     | 5.216                                    | 198          | 46      | 35      | 3        | nd      | 1       |
| Espanha       | 39.170                                   | 461          | 72      | n       | 64       | 3       | nd      |
| Finlândia     | 5.099                                    | 62           | 3       | 1       | 1        | nd      | nd      |
| França        | 56.652                                   | 3.957        | 1.627   | 198     | 573      | 614     | 206     |
| Grécia        | 10.443                                   | 153          | 19      | 3       | nd       | nd      | nd      |
| Irlanda       | 3.598                                    | 96           | nd      | nd      | nd       | nd      | nd      |
| Itália        | 57.269                                   | 684          | 5       | 4       | nd       | nd      | nd      |
| Luxemburgo    | 407                                      | 133          | nd      | nd      | nd       | nd      | nd      |
| Países Baixos | 15.424                                   | 757          | 353     | 182     | 159      | 1       | 2       |
| Portugal      | 9.912                                    | 157          | nd      | nd      | nd       | nd      | nd      |
| Reino Unido   | 57.680                                   | 2.096        | 83      | 29      | 7        | 4       | 1       |
| Suécia        | 8.816                                    | 537          | 39      | 22      | 2        | 1       | 1       |

Nota: (1) Argélia, Chipre, Egipto, Israel, Jordânia, Líbano, Malta, Marrocos, Palestina, Síria, Tunísia e Turquia; nd - não disponível/não discriminado. Fonte: Eurostat, em *Europe Selection Statistique*, 1052, 27 Abril 1998.

| a4                                  | População, PIB e PIBpc em UE, Magrebe, Macherreque e Israel |        |                |
|-------------------------------------|---|--------|----------------|
| População                           | 1990  | 2010   | Aumento em %   |
| Magrebe                             | 58  | 90     | 55             |
| Macherreque                         | 83  | 134    | 61             |
| Israel                              | 5   | 7      | 40             |
| Unidade: milhões                    |   |        |                |
| PIB                                 |   |        |                |
| Magrebe                             | 82  | 158    | 93             |
| Macherreque                         | 68  | 126    | 85             |
| Israel                              | 53  | 118    | 123            |
| Unidade: milhares de milhões de USD |   |        |                |
| PIB per capita                      |   |        | Aumento em USD |
| Magrebe                             | 1.410   | 1.750  | 340            |
| Macherreque                         | 810   | 940    | 130            |
| Israel                              | 10.600  | 16.860 | 6.260          |
| UE                                  | 16.000  | 24.000 | 8.000          |
| Unidade: USD.                       |   |        |                |

Fonte: Comissão Europeia (1995).

| a5          | População UE e PTM, 1995 |                     |                         |                         |
|-------------|--------------------------|---------------------|-------------------------|-------------------------|
|             | Milhões                  | Taxa de fecundidade | <15 anos<br>(% em 2000) | >65 anos<br>(% em 2000) |
| Marrocos    | 27,5                     | 3,1                 | 33,8                    | 4,3                     |
| Argélia     | 29,5                     | 2,3                 | 36,6                    | 3,8                     |
| Tunísia     | 9,3                      | 1,8                 | 32,2                    | 4,8                     |
| Líbia       | 5,8                      | 5,9                 | 44,7                    | 2,9                     |
| Egipto      | 64,5                     | 3,4                 | 35,0                    | 4,5                     |
| Israel      | 5,8                      | 2,8                 | 28,1                    | 9,5                     |
| Palestina   | 2,0                      | 5,75 / 8,8 a)       | nd                      | nd                      |
| Jordânia    | 5,8                      | 5,1                 | 43,3                    | 2,9                     |
| Libano      | 3,1                      | 2,8                 | 32,9                    | 5,8                     |
| Síria       | 15,0                     | 4,0                 | 40,9                    | 3,1                     |
| Chipre      | 0,8                      | nd                  | nd                      | nd                      |
| Turquia     | 62,8                     | 2,5                 | 28,3                    | 5,9                     |
| Malta       | 0,4                      | nd                  | nd                      | nd                      |
| Portugal    | 9,8                      | 1,5                 | 16,7                    | 15,7                    |
| Espanha     | 39,7                     | 1,2                 | 15,0                    | 16,6                    |
| França      | 58,5                     | 1,6                 | 18,3                    | 16,2                    |
| Itália      | 57,2                     | 1,2                 | 14,2                    | 17,7                    |
| Grécia      | 10,5                     | 1,4                 | 15,3                    | 17,8                    |
| Bélgica     | 10,2                     | 1,6                 | 17,5                    | 16,4                    |
| Holanda     | 15,7                     | 1,6                 | 18,2                    | 13,6                    |
| Luxemburgo  | 0,4                      | nd                  | nd                      | nd                      |
| Alemanha    | 82,2                     | 1,3                 | 15,3                    | 15,9                    |
| Dinamarca   | 5,2                      | 1,8                 | 18,6                    | 14,7                    |
| Suécia      | 8,8                      | 1,8                 | 19,8                    | 15,0                    |
| Finlândia   | 5,1                      | 1,8                 | 18,4                    | 14,6                    |
| Reino Unido | 58,2                     | 1,7                 | 18,8                    | 15,8                    |
| Irlanda     | 3,6                      | 1,8                 | 21,1                    | 11,4                    |
| Áustria     | 8,2                      | 1,4                 | 17,1                    | 14,5                    |

Nota: a) Cisjordânia / Gaza; nd - não disponível. Fonte: L'État du Monde 1998.

| a6       | Agricultura nos PTM, 1994 |              |                           |                          |
|----------|---------------------------|--------------|---------------------------|--------------------------|
| Estados  | % no PIB                  | % no emprego | % nas exportações para UE | % nas exportações totais |
| Maroccos | 21,2                      | 43,3         | 23,4                      | 29,3                     |
| Síria    | 21,1                      | 22,9         | 2,1                       | 5,2                      |
| Egipto   | 19,8                      | 39,9         | 4,4                       | 5,7                      |
| Tunísia  | 15,4                      | 26,2         | 12,1                      | 11,3                     |
| Israel   | 12,4                      | 15,3         | 14,2                      | 8,4                      |
| Líbano   | 12,2                      | 19,3         | 14,2                      | 15,2                     |
| Argélia  | 12,0                      | 17,3         | 1,2                       | 2,1                      |
| Jordânia | 7,9                       | 6,2          | 4,7                       | 3,2                      |

Fonte: Banco Mundial e ONU (Comtrade), em Hoekman e Djankov (1996).

| a7                                | Estrutura (%) das exportações de PTM,<br>1963, 1970, 1980, 1985, 1990 e 1993 |      |      |      |      |      |
|-----------------------------------|--|------|------|------|------|------|
|                                   | 1963   | 1970 | 1980 | 1985 | 1990 | 1993 |
| Frutas e hortaliças               | 21   | 20   | 9    | 7    | 8    | 7    |
| Outros produtos agrícolas         | 30   | 22   | 7    | 6    | 5    | 5    |
| Energia                           | 30   | 36   | 58   | 62   | 35   | 30   |
| Minérios                          | 11   | 11   | 7    | 5    | 4    | 3    |
| Química                           | 1  | 2    | 3    | 4    | 5    | 4    |
| Têxteis                           | 1  | 2    | 3    | 3    | 5    | 4    |
| Vestuário                         | 0  | 1    | 5    | 7    | 19   | 23   |
| Sapatos                           | 0  | 0    | 0    | 0    | 0    | 1    |
| Máquinas e material de transporte | 1  | 1    | 3    | 3    | 7    | 10   |
| Outras indústrias                 | 3  | 4    | 5    | 4    | 9    | 9    |
| Não discriminado                  | 2  | 0    | 1    | 1    | 4    | 4    |
| Total                             | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  |

Fonte: Comtrade, em Bataller e Galduf (1995).

| a8         | Exportações<br>intra-regionais (%) de PTM, 1963,<br>1980 e 1992 |      |      |
|------------|---|------|------|
| Exportador | 1963  | 1980 | 1992 |
| Chipre     | 4   | 21   | 24   |
| Síria      | 22  | 4    | 20   |
| Egipto     | 3   | 7    | 15   |
| Líbano     | 26  | 11   | 13   |
| Turquia    | 8   | 1    | 8    |
| Jordânia   | 33  | 15   | 7    |
| Tunísia    | 6   | 4    | 6    |
| PTM        | 5   | 2    | 6    |
| Maroccos   | 4   | 2    | 4    |
| Argélia    | 1   | 0    | 2    |
| Israel     | 3   | 1    | 2    |
| Malta      | 2   | 1    | 1    |

Fonte: Comtrade e FMI, em Bataller e Galduf (1995).

| a9         | Importações<br>intra-regionais (%) dos PTM,<br>1963, 1980 e 1992 |      |      |
|------------|--|------|------|
| Importador | 1963   | 1980 | 1992 |
| Síria      | 7  | 6    | 10   |
| Jordânia   | 10   | 7    | 9    |
| Argélia    | 2  | 1    | 5    |
| Tunísia    | 1  | 2    | 5    |
| Líbano     | 19   | 5    | 5    |
| Chipre     | 4  | 3    | 4    |
| Maroccos   | 2  | 0    | 3    |
| PTM        | 4  | 2    | 3    |
| Egipto     | 1  | 1    | 2    |
| Turquia    | 2  | 2    | 2    |
| Malta      | 3  | 1    | 1    |
| Israel     | 1  | 0    | 1    |

Fonte: Comtrade e FMI, em Bataller e Galduf (1995).

a10

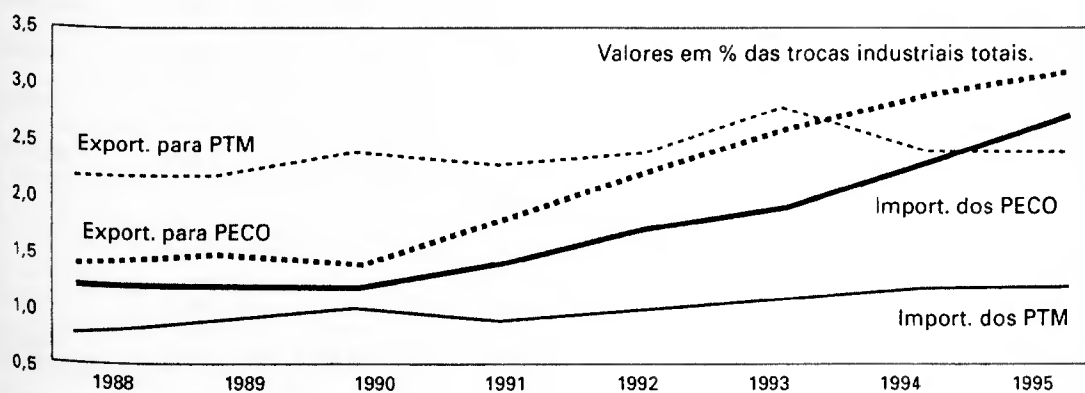
## Destino geográfico do comércio de PTM, 1994

| Export/Im<br>port | Argélia | Marrocos | Tunísia | Egipto | Israel | Jordânia | Libano | Síria | CEI | Golfo | UE   | EUA  | Resto do<br>Mundo | Mundo | Sub-total<br>PTM | Mundo<br>(milhões<br>USD) |
|-------------------|---------|----------|---------|--------|--------|----------|--------|-------|-----|-------|------|------|-------------------|-------|------------------|---------------------------|
| Argélia           | *       | 1,2      | 1,3     | 0,1    | 0,0    | 0,0      | 0,0    | 0,0   | 1,5 | 0,0   | 71,0 | 17,1 | 7,7               | 100,0 | 2,6              | 9.719                     |
| Marrocos          | 2,0     | *        | 0,8     | 0,1    | 0,0    | 0,1      | 0,1    | 0,1   | 1,0 | 1,1   | 73,9 | 3,5  | 17,2              | 100,0 | 3,1              | 5.992                     |
| Tunísia           | 2,9     | 0,4      | *       | 0,3    | 0,0    | 0,3      | 0,1    | 0,3   | 0,7 | 0,6   | 79,4 | 1,2  | 13,3              | 100,0 | 4,7              | 4.729                     |
| Egipto            | 1,1     | 0,2      | 0,4     | *      | 3,3    | 0,8      | 0,6    | 1,0   | 2,8 | 4,8   | 59,0 | 10,5 | 15,4              | 100,0 | 7,5              | 5.655                     |
| Israel            | 0,0     | 0,0      | 0,0     | 0,1    | *      | 0,0      | 0,0    | 0,0   | 4,4 | 0,0   | 30,0 | 31,0 | 34,5              | 100,0 | 0,1              | 17.212                    |
| Jordânia          | 1,6     | 0,1      | 0,5     | 0,7    | 0,0    | *        | 2,1    | 3,2   | 2,1 | 28,9  | 9,1  | 2,6  | 49,1              | 100,0 | 8,2              | 1.211                     |
| Libano            | 0,4     | 0,8      | 0,5     | 2,6    | 0,0    | 3,1      | *      | 0,0   | 1,4 | 19,0  | 13,2 | 3,2  | 55,8              | 100,0 | 7,4              | 825                       |
| Síria             | 0,8     | 0,5      | 0,7     | 0,5    | 0,0    | 2,1      | 0,0    | *     | 0,3 | 5,9   | 57,5 | 2,2  | 29,4              | 100,0 | 4,6              | 3.329                     |
| Média             | 1,1     | 0,4      | 0,5     | 0,5    | 0,4    | 0,8      | 0,4    | 0,6   | 1,8 | 7,6   | 49,2 | 8,9  | 27,8              | 100,0 | 4,8              | 6.084                     |

Valores em percentagem. Fonte: Banco Mundial, Comtrade e UNCTAD, em Petri (1997a).

a11

## Comércio UE com PTM e PECO, 1988-1995

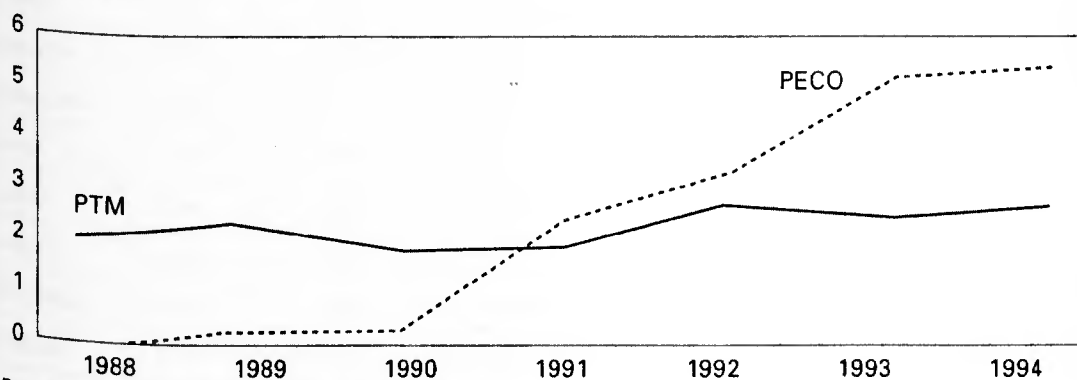


Fonte: CEPII, em Chevallier, Lemoine e Nayman (1997).

a12

## IDE nos PECO e PTM, 1988-1994

Em mil milhões de dólares



Fonte: Banco Mundial, em Bensidoun e Chevallier (1996).

| a13                    | Comércio externo da UE e peso dos PTM, 1991-1996 |       |         |       |         |       |         |       |         |       |         |       |
|------------------------|--|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
| Importações (extra-UE) |  |       |         |       |         |       |         |       |         |       |         |       |
|                        | 1991   | % PTM | 1992    | % PTM | 1993    | % PTM | 1994    | % PTM | 1995    | % PTM | 1996    | % PTM |
| Grécia                 | 6.284  | 6,8   | 6.108   | 9,2   | 6.956   | 12,0  | 5.805   | 13,2  | 5.921   | 11,3  | 7.911   | 12,8  |
| França                 | 65.625   | 9,7   | 62.093  | 10,2  | 67.575  | 9,1   | 70.875  | 9,3   | 69.775  | 10,3  | 74.371  | 10,2  |
| Espanha                | 26.898   | 7,3   | 27.367  | 7,8   | 23.143  | 8,0   | 25.094  | 8,5   | 27.335  | 8,3   | 29.305  | 8,8   |
| Itália                 | 55.652   | 10,6  | 53.170  | 10,4  | 51.152  | 9,8   | 55.951  | 10,2  | 61.638  | 8,0   | 63.831  | 8,5   |
| Bélgica-Luxemburgo     | 264.630  | 6,3   | 25.392  | 6,3   | 27.633  | 5,5   | 29.809  | 7,4   | 34.263  | 7,0   | 35.635  | 7,6   |
| Portugal               | 5.361  | 8,9   | 5.474   | 8,6   | 5.271   | 9,2   | 6.034   | 8,4   | 6.495   | 6,5   | 6.572   | 6,9   |
| UE 15                  | 470.452  | 6,1   | 461.836 | 6,3   | 470.683 | 6,1   | 518.942 | 6,1   | 545.130 | 6,0   | 581.451 | 6,1   |
| Alemanha               | 119.699  | 5,5   | 118.803 | 5,9   | 119.900 | 6,1   | 130.664 | 5,6   | 140.521 | 5,5   | 143.503 | 5,6   |
| Áustria                | 12.210   | 5,3   | 12.340  | 4,4   | 12.728  | 4,5   | 14.701  | 4,5   | 12.201  | 3,7   | 13.823  | 4,7   |
| Países Baixos          | 41.617   | 4,7   | 42.334  | 4,6   | 38.501  | 5,0   | 48.506  | 4,4   | 52.118  | 4,4   | 58.231  | 4,3   |
| Reino Unido            | 75.616   | 2,9   | 75.522  | 3,0   | 83.480  | 3,2   | 89.468  | 3,1   | 92.861  | 3,3   | 103.569 | 3,5   |
| Dinamarca              | 8.307  | 2,2   | 8.093   | 2,2   | 8.104   | 2,3   | 9.362   | 2,5   | 9.777   | 2,1   | 10.501  | 1,8   |
| Irlanda                | 4.662  | 1,9   | 4.187   | 2,2   | 5.942   | 1,3   | 7.329   | 1,5   | 8.746   | 1,6   | 9.025   | 1,8   |
| Suécia                 | 14.810   | 1,7   | 14.248  | 2,2   | 13.665  | 1,6   | 16.453  | 1,6   | 15.596  | 1,6   | 16.578  | 1,5   |
| Finlândia              | 7.248  | 1,2   | 6.705   | 1,3   | 6.633   | 1,1   | 8.891   | 1,3   | 7.883   | 1,0   | 8.596   | 1,1   |
| Exportações (extra-UE) |  |       |         |       |         |       |         |       |         |       |         |       |
|                        | 1991   | % PTM | 1992    | % PTM | 1993    | % PTM | 1994    | % PTM | 1995    | % PTM | 1996    | % PTM |
| Grécia                 | 2.249  | 27,4  | 2.313   | 30,4  | 2.962   | 25,5  | 3.389   | 27,9  | 3.371   | 26,7  | 4.252   | 26,8  |
| Bélgica-Luxemburgo     | 2.001  | 15,4  | 20.330  | 16,2  | 25.265  | 15,1  | 29.958  | 14,2  | 31.257  | 13,9  | 32.512  | 14,8  |
| França                 | 63.194   | 13,1  | 66.789  | 13,0  | 75.721  | 13,0  | 79.810  | 12,3  | 85.212  | 12,8  | 90.634  | 13,1  |
| Espanha                | 15.655   | 11,7  | 16.663  | 12,1  | 19.671  | 13,1  | 21.507  | 12,2  | 23.980  | 13,1  | 27.538  | 12,4  |
| Itália                 | 49.904   | 13,8  | 52.410  | 14,1  | 61.951  | 14,1  | 68.346  | 12,8  | 76.335  | 12,3  | 88.535  | 12,2  |
| UE 15                  | 399.149  | 9,2   | 411.012 | 9,3   | 471.875 | 9,6   | 526.145 | 8,7   | 572.840 | 8,8   | 625.095 | 9,1   |
| Países Baixos          | 21.248   | 8,4   | 22.313  | 7,8   | 26.713  | 8,7   | 29.414  | 7,7   | 31.161  | 8,3   | 31.056  | 8,8   |
| Portugal               | 2.298  | 6,7   | 2.607   | 6,2   | 2.645   | 8,8   | 3.031   | 10,0  | 3.467   | 9,6   | 3.765   | 8,7   |
| Alemanha               | 119.615  | 7,1   | 121.704 | 7,2   | 134.633 | 7,5   | 150.745 | 6,5   | 167.474 | 6,7   | 176.130 | 7,0   |
| Reino Unido            | 57.579   | 5,8   | 57.514  | 5,6   | 67.016  | 6,3   | 73.181  | 5,7   | 75.975  | 6,2   | 86.337  | 6,4   |
| Irlanda                | 4.270  | 4,7   | 4.862   | 4,2   | 6.836   | 4,7   | 7.586   | 5,5   | 8.904   | 5,2   | 10.960  | 4,5   |
| Suécia                 | 16.904   | 4,7   | 16.273  | 4,6   | 17.476  | 5,5   | 22.935  | 3,4   | 24.870  | 4,0   | 28.680  | 4,5   |
| Áustria                | 10.598   | 5,2   | 10.907  | 5,4   | 11.821  | 5,0   | 13.328  | 4,7   | 15.106  | 4,1   | 16.448  | 4,4   |
| Dinamarca              | 9.072  | 4,3   | 9.958   | 4,7   | 10.590  | 4,7   | 12.095  | 4,4   | 12.560  | 4,5   | 13.511  | 4,0   |
| Finlândia              | 6.552  | 5,3   | 6.369   | 5,1   | 8.575   | 5,2   | 10.820  | 3,8   | 13.168  | 4,2   | 14.737  | 3,8   |

Valores em milhões de ecus. Fonte: Eurostat (1998).



| a14         |        | Comércio externo dos PTM e peso da UE, 1991-1996 |        |      |        |      |        |      |        |      |        |      |  |
|-------------|--------|--|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--|
| Importações |        |  |        |      |        |      |        |      |        |      |        |      |  |
|             | 1991   | %UE  | 1992   | %UE  | 1993   | %UE  | 1994   | %UE  | 1995   | %UE  | 1996   | %UE  |  |
| Argélia     | 6.084  | 65,0   | 6.657  | 66,5 | 7.499  | 61,5 | 8.156  | 59,8 | 8.234  | 59,3 | 7.168  | 62,5 |  |
| Marrocos    | 5.534  | 55,8   | 5.665  | 53,9 | 5.684  | 54,5 | 6.033  | 56,5 | 6.524  | 56,1 | 6.499  | 54,1 |  |
| Tunísia     | 4.199  | 74,0   | 4.980  | 73,2 | 5.267  | 74,7 | 5.562  | 71,9 | 6.034  | 71,4 | 6.058  | 72,3 |  |
| Egipto      | 6.481  | 42,7   | 6.417  | 41,1 | 7.023  | 45,4 | 8.050  | 40,0 | 8.984  | 38,9 | 10.273 | 36,2 |  |
| Jordânia    | 2.027  | 32,3   | 2.509  | 31,6 | 3.024  | 33,2 | 2.843  | 35,5 | 2.826  | 33,2 | 3.381  | 31,7 |  |
| Líbano      | nd     | nd   | nd     | nd   | 4.202  | nd   | 5.036  | 50,4 | 5.577  | 53,4 | 6.027  | 49,9 |  |
| Síria       | nd     | 42,0   | nd     | 40,0 | nd     | 40,0 | nd     | 36,0 | nd     | 34,0 | nd     | 33,0 |  |
| Israel      | 13.456 | 50,4   | 14.281 | 53,0 | 17.258 | 52,2 | 19.646 | 54,4 | 21.393 | 52,9 | 23.299 | 52,3 |  |
| Palestina   | nd     | nd   | nd     | nd   | nd     | nd   | nd     | nd   | 1.268  | 6,3  | nd     | nd   |  |
| Chipre      | 2.299  | 50,1   | 2.824  | 50,5 | 2.257  | 54,3 | 2.531  | 52,7 | 2.818  | 51,7 | 3.131  | 48,6 |  |
| Malta       | 1.711  | 75,5   | 1.812  | 76,7 | 1.857  | 71,6 | 2.046  | 75,7 | 2.249  | 72,7 | 2.202  | 68,6 |  |
| Turquia     | 17.215 | 47,0   | 17.914 | 46,6 | 25.614 | 47,1 | 19.363 | 46,9 | 27.602 | 47,2 | 34.044 | 52,6 |  |
| Exportações |        |  |        |      |        |      |        |      |        |      |        |      |  |
|             | 1991   | % UE   | 1992   | % UE | 1993   | % UE | 1994   | % UE | 1995   | % UE | 1996   | % UE |  |
| Argélia     | 10.206 | nd   | 8.829  | 73,4 | 8.747  | 68,8 | 7.676  | 69,9 | 8.031  | 64,9 | 10.700 | 58,7 |  |
| Marrocos    | 3.454  | 62,4   | 3.063  | 64,0 | 3.156  | 62,4 | 3.340  | 64,4 | 3.602  | 62,1 | 3.735  | 61,4 |  |
| Tunísia     | 2.996  | 76,9   | 3.107  | 78,2 | 3.209  | 78,6 | 3.929  | 80,0 | 4.181  | 79,0 | 4.340  | 80,0 |  |
| Egipto      | 3.024  | 43,1   | 2.407  | 39,7 | 2.701  | 40,1 | 2.957  | 43,9 | 2.692  | 45,8 | 2.852  | 46,2 |  |
| Jordânia    | 710    | 3,2  | 718    | 3,0  | 852    | 4,1  | 955    | 5,2  | 1.096  | 6,3  | 1.155  | 8,3  |  |
| Líbano      | nd     | nd   | nd     | nd   | 393    | nd   | 481    | 15,0 | 632    | 15,8 | 804    | 16,2 |  |
| Síria       | nd     | 49,0   | nd     | 63,0 | nd     | 61,0 | nd     | 56,0 | nd     | 57,0 | nd     | 62,0 |  |
| Israel      | 9.054  | 39,3   | 9.613  | 37,5 | 12.026 | 32,2 | 13.494 | 30,9 | 13.683 | 34,4 | 15.081 | 34,3 |  |
| Palestina   | nd     | nd   | nd     | nd   | nd     | nd   | nd     | nd   | 301    | 0,7  | nd     | nd   |  |
| Chipre      | 769    | 45,1   | 757    | 43,1 | 740    | 38,7 | 813    | 36,8 | 937    | 34,7 | 1.094  | 28,4 |  |
| Malta       | 1.014  | 77,7   | 1.190  | 75,3 | 1.158  | 71,7 | 1.307  | 73,8 | 1.463  | 71,4 | 1.364  | 56,9 |  |
| Turquia     | 11.108 | 54,1   | 11.435 | 53,9 | 13.328 | 49,5 | 15.575 | 47,7 | 16.756 | 51,2 | 18.472 | 49,7 |  |

Unidade: milhões de ecus; nd - não disponível. Fonte: Eurostat (1998).

| a15       | Entradas de turistas nos PTM, 1991-1996 |      |       |      |       |      |       |      |       |      |       |      |
|-----------|---|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|
|           | 1991                                    | % UE | 1992  | % UE | 1993  | % UE | 1994  | % UE | 1995  | % UE | 1996  | % UE |
| Argélia   | 1.193                                   | 11,8 | 1.120 | 12,2 | 1.128 | 11,6 | 805   | 7,0  | 520   | 6,7  | 605   | 7,2  |
| Marrocos  | 4.162                                   | 19,7 | 4.390 | 28,3 | 4.027 | 33,8 | 3.465 | 36,0 | 2.602 | 45,3 | 2.693 | 47,4 |
| Tunísia   | 3.224                                   | 32,6 | 3.540 | 49,0 | 3.656 | 54,6 | 3.856 | 57,2 | 4.120 | 52,1 | 3.885 | 58,2 |
| Egipto    | 2.214                                   | 30,5 | 3.207 | 43,1 | 2.508 | 36,8 | 2.582 | 32,6 | 3.133 | 39,1 | 3.839 | 42,8 |
| Jordânia  | 439                                     | 10,8 | 662   | 15,5 | 775   | 16,5 | 858   | 20,0 | 1.074 | 19,9 | 1.103 | 20,6 |
| Líbano    | nd                                      | nd   | 178   | 19,7 | 266   | 21,4 | 335   | 24,8 | 410   | 26,8 | nd    | nd   |
| Síria     | 1.570                                   | 2,1  | 1.740 | 2,6  | 1.910 | 3,0  | 2.012 | 3,6  | 2.253 | 4,2  | 2.435 | 3,9  |
| Israel    | 951                                     | 48,7 | 1.510 | 54,3 | 1.656 | 51,4 | 1.839 | 49,9 | 2.215 | 47,0 | 2.100 | 47,5 |
| Palestina | nd                                      | nd   | nd    | nd   | nd    | nd   | nd    | nd   | nd    | nd   | nd    | nd   |
| Chipre    | 1.385                                   | 79,3 | 1.991 | 81,8 | 1.841 | 77,4 | 2.069 | 75,8 | 2.100 | 74,2 | 1.950 | 73,6 |
| Malta     | 895                                     | 84,5 | 1.002 | 86,7 | 1.063 | 85,7 | 1.176 | 85,8 | 1.116 | 85,4 | 1.054 | 81,6 |
| Turquia   | 5.553                                   | 33,0 | 7.104 | 40,6 | 6.525 | 46,3 | 6.696 | nd   | 7.747 | nd   | 8.537 | 52,2 |

Unidade: Milhar. Os valores percentuais designam a parte proveniente da UE. Fonte: Eurostat (1998).

| a16      | Grau de abertura de PTM, 1976-1995 |           |           |           |
|----------|------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
|          | 1976-1980                          | 1981-1985 | 1986-1990 | 1991-1995 |
| Jordânia | 134,8                              | 151,6     | 113,2     | 127,5     |
| Líbano   | 118,3                              | 170,0     | 187,4     | 104,1     |
| Tunísia  | 69,8                               | 81,2      | 81,2      | 86,8      |
| Israel   | 85,6                               | 82,0      | 81,9      | 77,5      |
| Egipto   | 55,2                               | 54,1      | 48,6      | 71,6      |
| Marrocos | 48,9                               | 54,7      | 50,3      | 50,6      |
| Argélia  | 63,6                               | 53,9      | 32,9      | 48,6      |
| Líbia    | 93,8                               | 86,2      | 54,5      | 46,0      |
| Síria    | 58,8                               | 38,9      | 25,8      | 25,3      |

Fonte: Alonso-Gamo, Fennell e Sakr (1997).



| a17           | Produto interno bruto, PTM e UE,<br>1991-1996 e PIBpc 1996 |           |           |           |           |           |             |
|---------------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
|               | 1991   | 1992      | 1993      | 1994      | 1995      | 1996      | 1996(PIBpc) |
| <b>UE</b>     |  |           |           |           |           |           |             |
| Luxemburgo    | 8.820  | 9.754     | 10.978    | 12.297    | 13.261    | 13.829    | 33.287      |
| Dinamarca     | 104.680  | 109.618   | 115.217   | 123.103   | 132.474   | 137.715   | 26.211      |
| Alemanha      | 1.391.484  | 1.522.341 | 1.630.921 | 1.725.304 | 1.845.177 | 1.854.047 | 22.636      |
| Suécia        | 193.512  | 191.389   | 158.550   | 167.095   | 176.275   | 197.057   | 22.280      |
| Áustria       | 132.740  | 142.430   | 153.338   | 162.404   | 172.372   | 173.704   | 21.500      |
| França        | 971.737  | 1.022.072 | 1.066.842 | 1.122.601 | 1.176.205 | 1.217.473 | 20.856      |
| Bélgica       | 160.578  | 171.729   | 180.785   | 193.616   | 205.852   | 208.403   | 20.477      |
| Países Baixos | 247.790  | 248.855   | 267.312   | 284.019   | 302.543   | 309.235   | 19.907      |
| Finlândia     | 98.132   | 82.104    | 72.040    | 82.368    | 95.599    | 97.663    | 19.062      |
| Itália        | 931.081  | 941.695   | 841.989   | 855.590   | 831.377   | 956.459   | 16.853      |
| Irlanda       | 37.492   | 40.402    | 41.519    | 45.426    | 49.216    | 55.289    | 15.358      |
| Reino Unido   | 818.686  | 809.340   | 805.852   | 857.141   | 841.571   | 902.499   | 15.336      |
| Espanha       | 427.553  | 445.988   | 408.615   | 407.121   | 428.091   | 462.738   | 11.778      |
| Grécia        | 72.066   | 75.612    | 78.588    | 82.748    | 87.416    | 96.826    | 9.216       |
| Portugal      | 61.763   | 71.129    | 70.126    | 71.253    | 76.863    | 81.926    | 8.245       |
| <b>PTM</b>    |  |           |           |           |           |           |             |
| Israel        | 47.691   | 50.364    | 55.800    | 62.309    | 66.308    | 75.058    | 13.168      |
| Chipre        | 4.655  | 5.300     | 5.615     | 6.230     | 6.709     | 6.974     | 9.176       |
| Malta         | 2.018  | 2.120     | 2.101     | 2.251     | 2.452     | 2.626     | 7.097       |
| Líbano        | nd   | nd        | nd        | 7.502     | 8.383     | nd        | 2.785 (a)   |
| Turquia       | 121.999  | 122.704   | 154.345   | 109.538   | 129.921   | 143.566   | 2.290       |
| Tunísia       | 10.548   | 11.998    | 12.513    | 13.231    | 13.763    | 15.407    | 1.695       |
| Argélia       | 37.667   | 37.942    | 43.511    | 35.665    | 31.983    | 35.989    | 1.234       |
| Palestina     | nd   | nd        | nd        | 2.501     | nd        | nd        | 1.087 (b)   |
| Marrócos      | 22.455   | 21.912    | 22.885    | 25.524    | 25.174    | 28.984    | 1.049       |
| Jordânia      | 3.384  | 3.958     | 4.685     | 5.054     | 5.078     | 5.717     | 1.025       |
| Síria         | 7.619  | 8.675     | 10.707    | 12.893    | 13.188    | 13.945    | 954         |
| Egipto        | 33.682   | 33.914    | 41.543    | 47.368    | nd        | nd        | 819 (b)     |

Nota: (a) 1995, (b) 1994, unidade - milhões de ecus, preços correntes. Fonte: Eurostat (1998).

| a18   | Convergência Estados árabes e Estados industrializados (EI) |                     |                  |  |  |  |
|---|---|---------------------|------------------|--|--|--|
|   | PIBpc (% dos EI)  | Crescimento (%) (1) | PIBpc (% dos EI) | Número de anos necessários para alcançar 50% do PIBpc dos EI | Número de anos necessários para alcançar 50% do PIBpc dos EI | Crescimento anual necessário para alcançar 50% do PIBpc dos EI |
|   | 1970  | 1970-1995           | 1995             | Cenário 1 (2)  | Cenário 2 (3)  | PIBpc em 20 anos (4)   |
| Argélia   | 27,3  | 7,8                 | 29,0             | 16   | 10   | 6,9  |
| Marrocos  | 18,8  | 7,3                 | 17,7             | 37   | 19   | 9,6  |
| Tunísia   | 22,3  | 8,5                 | 28,0             | 15   | 11   | 7,1  |
| Líbia   | 148,8   | 2,4                 | 44,1             | nd   | 2  | 4,7  |
| Mauritânia  | 15,6  | 5,0                 | 8,5              | 270  | 33   | 13,6   |
| Egipto  | 22,1  | 7,2                 | 20,7             | 32   | 17   | 8,7  |
| Jordânia  | 27,4  | 7,2                 | 25,2             | 25   | 13   | 7,7  |
| Líbano  | 132,5   | -1,0                | 16,8             | nd (5)   | 20   | 9,9  |
| Síria   | 26,3  | 8,0                 | 29,7             | 15   | 10   | 6,8  |
| Sudão   | 14,3  | 4,9                 | 7,7              | 329  | 35   | 14,3   |
| Somália   | 13,3  | 3,1                 | 4,7              | nd (5)   | 44   | 17,1   |
| Djibuti   | 18,3  | 2,1                 | 5,0              | nd (5)   | 43   | 16,7   |
| Iémen   | 7,3   | 8,5                 | 9,3              | 42   | 32   | 13,2   |
| Hipóteses:  |   |                     |                  |  |  |  |
| % do PIB dos Estados Industrializados   |   |                     |                  | 50   | 50   | 50   |
| Taxa de crescimento média do PIBpc  |   |                     |                  |  |  |  |
| . nos Estados árabes  |   |                     |                  |  | 10   |  |
| . nos Estados Industrializados  |   |                     |                  | 4,3  | 4,3  | 4,3  |
| Número de anos necessários para o nivelamento com os Estados industrializados |   |                     |                  |  |  | 20   |
| Por memória:  |   |                     |                  |  |  |  |
| EI  | 100   | 7,5                 | 100              |  |  |  |
| NPI asiáticos   | 36,2  | 11,8                | 95,5             |  |  |  |

Notas: (1) média anual; (2) o cenário 1 é baseado na taxa de crescimento per capita dos Estados árabes nos últimos 25 anos e na taxa de crescimento média do PIBpc dos Estados industrializados no período 1990-2000. As projeções 1995-2000 são tiradas do WEO. (3) O cenário 2 é baseado numa taxa de crescimento médio uniforme de 10% para os Estados árabes e numa taxa de crescimento médio do PIBpc dos PI no período 1990-2000. As projeções relativas ao período 1995-2000 são tiradas do WEO. (4) Os mesmos pressupostos da nota (3) para a taxa de crescimento per capita dos PI. (5) A convergência é impossível. Fonte: FMI, em Alonso-Gamo, Fedelino e Horvitz (1997).

| a19      | Revisão dos códigos de investimento,<br>PTM seleccionados |               |                                     |
|----------|---|---------------|-------------------------------------|
| Estados  | Código de investimento                                    |               |                                     |
|          | Última revisão  | Avaliação (1) | Restrições ao movimento de capitais |
| Argélia  | 1994  | Moderada      | Algumas                             |
| Mamocos  | 1995  | Alta          | Algumas                             |
| Tunísia  | 1993  | Moderada      | Muitas                              |
| Egipto   | 1997  | Alta/Moderada | Algumas                             |
| Jordânia | 1996  | Moderada/Alta | Nenhuma                             |

Notas: (1) Adequação do código para atrair IDE. Fonte: Alonso-Gamo, Fedelino e Horvitz (1997).

| a20     | Privatizações nos PTM, 1992-1996 |       |           |       |           |       |           |       |           |       |
|---------|----------------------------------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
|         | 1992                             |       | 1993      |       | 1994      |       | 1995      |       | 1996      |       |
|         | Operações                        | Valor | Operações | Valor | Operações | Valor | Operações | Valor | Operações | Valor |
| Egipto  | *                                | *     | 2         | 209   | 4         | 122   | 12        | 323   | 18        | 858   |
| Israel  | 1                                | 235   | 4         | 345   | 2         | 69    | 4         | 637   | 4         | 202   |
| Mamocos | *                                | *     | 4         | 157   | 4         | 249   | 4         | 215   | 7         | 356   |
| Tunísia | *                                | *     | *         | *     | *         | *     | 1         | 22    | *         | *     |

Valores em milhões de USD. Fonte: Privatization Yearbook (1996), em Petri (1997b).

| a21             | Entradas de IDE nos PTM, 1986-1997 |         |         |         |         |         |         |
|-----------------|------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|                 | 1986-1991                          | 1992    | 1993    | 1994    | 1995    | 1996    | 1997a   |
| Marocos         | 132                                | 423     | 492     | 551     | 290     | 311     | 500     |
| Argélia         | 8                                  | 10      | 13      | 15      | 5       | 13      | 7       |
| Tunísia         | 83                                 | 526     | 462     | 432     | 264     | 253     | 360     |
| Líbia           | 45                                 | 165     | 120     | 110     | 105     | 100     | 110     |
| Egipto          | 932                                | 459     | 493     | 1.256   | 598     | 636     | 834     |
| Israel          | 197                                | 539     | 580     | 626     | 1.974   | 2.442   | 3.407   |
| Jordânia        | 18                                 | 41      | -34     | 3       | 13      | 16      | 70      |
| Líbano          | 4                                  | 4       | 6       | 7       | 35      | 80      | 150     |
| Síria           | 67                                 | 67      | 176     | 251     | 100     | 89      | 80      |
| Chipre          | 73                                 | 107     | 83      | 75      | 119     | 100     | 175     |
| Malta           | 43                                 | 40      | 56      | 152     | 184     | 300     | 110     |
| Turquia         | 459                                | 844     | 636     | 608     | 885     | 722     | 606     |
| Para comparação |                                    |         |         |         |         |         |         |
| Portugal        | 1.403                              | 1.873   | 1.534   | 1.270   | 685     | 708     | 1.713   |
| China           | 3.105                              | 11.156  | 27.515  | 33.787  | 35.849  | 40.800  | 45.300  |
| Peru            | 29                                 | 136     | 670     | 3.084   | 2.035   | 3.581   | 2.000   |
| Polónia         | 84                                 | 678     | 1.715   | 1.875   | 3.659   | 4.498   | 5.000   |
| Casaquistão     | nd                                 | 100     | 150     | 185     | 941     | 1.137   | 1.320   |
| Mundo           | 159.331                            | 175.841 | 217.559 | 242.999 | 331.189 | 337.550 | 400.486 |

Nota: valores em milhões de dólares; nd - não disponível/não discriminado. Fonte: UNCTAD (1998b).

| a22             | Stock de IDE nos PTM, 1980, 1985, 1990, 1995-1997 |         |           |           |           |           |
|-----------------|---|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                 | 1980  | 1985    | 1990      | 1995      | 1996      | 1997      |
| Marrocos        | 189   | 441     | 918       | 2.990     | 3.301     | 3.801     |
| Argélia         | 1.320   | 1.281   | 1.315     | 1.370     | 1.383     | 1.390     |
| Tunísia         | 781   | 1.822   | 2.193     | 4.002     | 4.255     | 4.615     |
| Líbia           | nd  | nd      | nd        | nd        | nd        | nd        |
| Egipto          | 2.256   | 5.700   | 11.039    | 14.098    | 14.734    | 15.568    |
| Israel          | 727   | 1.132   | 1.963     | 6.031     | 8.473     | 11.880    |
| Jordânia        | 155   | 493     | 615       | 627       | 642       | 712       |
| Líbano          | 20  | 34      | 53        | 107       | 187       | 337       |
| Síria           | nd  | 37      | 374       | 1.030     | 1.119     | 1.199     |
| Chipre          | 460   | 789     | 1.146     | 1.613     | 1.713     | 1.888     |
| Malta           | 156   | 286     | 465       | 974       | 1.274     | 1.384     |
| Turquia         | 107   | 360     | 1.320     | 5.103     | 5.825     | 6.431     |
| Para comparação |   |         |           |           |           |           |
| Portugal        | 1.102   | 1.339   | 5.132     | 6.171     | 6.879     | 8.592     |
| China           | 57  | 4.305   | 18.568    | 131.241   | 172.041   | 217.341   |
| Peru            | 898   | 1.152   | 1.293     | 5.477     | 9.058     | 11.058    |
| Polónia         | nd  | nd      | 109       | 7.843     | 11.463    | 16.463    |
| Casaquistão     | nd  | nd      | nd        |           | 2.513     | 3.833     |
| Mundo           | 479.985   | 756.663 | 1.736.326 | 2.732.649 | 3.065.299 | 3.455.509 |

Nota: valores em milhões de dólares; nd - não disponível/não discriminado. Fonte: UNCTAD (1998b).

| a23      | Entradas de IDE em % do PIB, 1980, 1985, 1990 e 1996 |      |      |      |
|----------|--|------|------|------|
|          | 1980   | 1985 | 1990 | 1996 |
| Argélia  | 3,1  | 2,2  | 2,1  | 3,4  |
| Marrocos | 1,0  | 3,4  | 3,6  | 9,0  |
| Tunísia  | 9,0  | 22,0 | 17,8 | 21,8 |

Fonte: UNCTAD (1998b).

| a24      | Entradas de IDE em % da FBCF, 1985-1996 |      |      |      |      |      |      |
|----------|---|------|------|------|------|------|------|
|          | 1985-1990 (média anual)                 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
| Argélia  | 0,1                                     | 0,1  | nd   | 0,1  | 0,1  | nd   | 0,1  |
| Marrocos | 8,5                                     | 5,1  | 6,6  | 8,1  | 8,8  | 3,9  | 4,2  |
| Tunísia  | 14,7                                    | 4,0  | 12,5 | 11,2 | 10,2 | 6,1  | 5,6  |

Fonte: UNCTAD (1997 e 1998b).

| a25             | Taxa de investimento (FBCF/PIB) no Magrebe, 1964-1994 |           |           |
|-----------------|---|-----------|-----------|
|                 | 1964-1972   | 1973-1986 | 1986-1994 |
| Argélia         | 26,6  | 40,5      | 29,2      |
| Marrocos        | 13,3  | 25,0      | 22,4      |
| Tunísia         | 23,3  | 28,5      | 24,1      |
| Para comparação |   |           |           |
| Indonésia       | 11,0  | 23,4      | 33,5      |
| Coreia do Sul   | 22,4  | 29,5      | 34,2      |
| Malásia         | 17,4  | 29,2      | 31,1      |
| Tailândia       | 23,4  | 25,6      | 33,3      |

Fonte: FMI, em Aoudia (1996).

| a26        | PIB de Marrocos por sector, 1992-96 |            |         |            |         |            |         |            |         |            |
|------------|-------------------------------------|------------|---------|------------|---------|------------|---------|------------|---------|------------|
|            | 1992                                | Variação % | 1993    | Variação % | 1994    | Variação % | 1995    | Variação % | 1996    | Variação % |
| Primário   | 15.163                              | -36,9      | 14.457  | -4,7       | 23.333  | 61,4       | 13.086  | -43,9      | 23.402  | 78,8       |
| Secundário | 32.347                              | 2,4        | 32.018  | -1,0       | 33.298  | 4          | 34.490  | 3,6        | 36.048  | 4,5        |
| Terciário  | 45.068                              | 7,0        | 440.76  | -2,2       | 45.357  | 2,9        | 45.074  | -0,6       | 46.211  | 2,5        |
| PIB        | 110.920                             |            | 109.797 | -1,0       | 121.170 | 10,4       | 112.738 | -7,0       | 126.228 | 12,0       |

Unidade: Milhões de dirhams, preços constantes de 1980. Fonte: FMI (1998b).

| a27  | Entrada de IDE em Marrocos, 1988-1998 |
|------|---------------------------------------|
| 1988 | 1.056                                 |
| 1989 | 1.921                                 |
| 1990 | 1.872                                 |
| 1991 | 3.269                                 |
| 1992 | 4.298                                 |
| 1993 | 5.488                                 |
| 1994 | 5.105                                 |
| 1995 | 3.873                                 |
| 1996 | 4.009                                 |
| 1997 | 11.093                                |
| 1998 | 4.378                                 |

Unidade: milhões de dirhams.  
Fonte: Office des Changes, em Jeune Afrique (1947, 5 Maio 1999) e MVM, 56, 20 Abril 1999.

| a28  | Taxas do investimento na Argélia, 1967-1997 |         |                 |
|------|---|---------|-----------------|
|      | FBCF  | PIB     | FBCF / PIB, (%) |
| 1967 | 3,4   | 14,6    | 23,3            |
| 1970 | 8,2   | 21,2    | 38,7            |
| 1973 | 12,4  | 30,5    | 40,7            |
| 1976 | 30,8  | 60,7    | 50,1            |
| 1978 | 47,6  | 86,8    | 51,9            |
| 1993 | 314,9                                       | 1.161,7 | 27,1            |
| 1994 | 426,2                                       | 1.471,4 | 29,0            |
| 1995 | 580,0                                       | 1.966,5 | 29,5            |
| 1996 | 688,1                                       | 2.494,9 | 27,6            |
| 1997 | 733,0                                       | 2.716,4 | 27,0            |

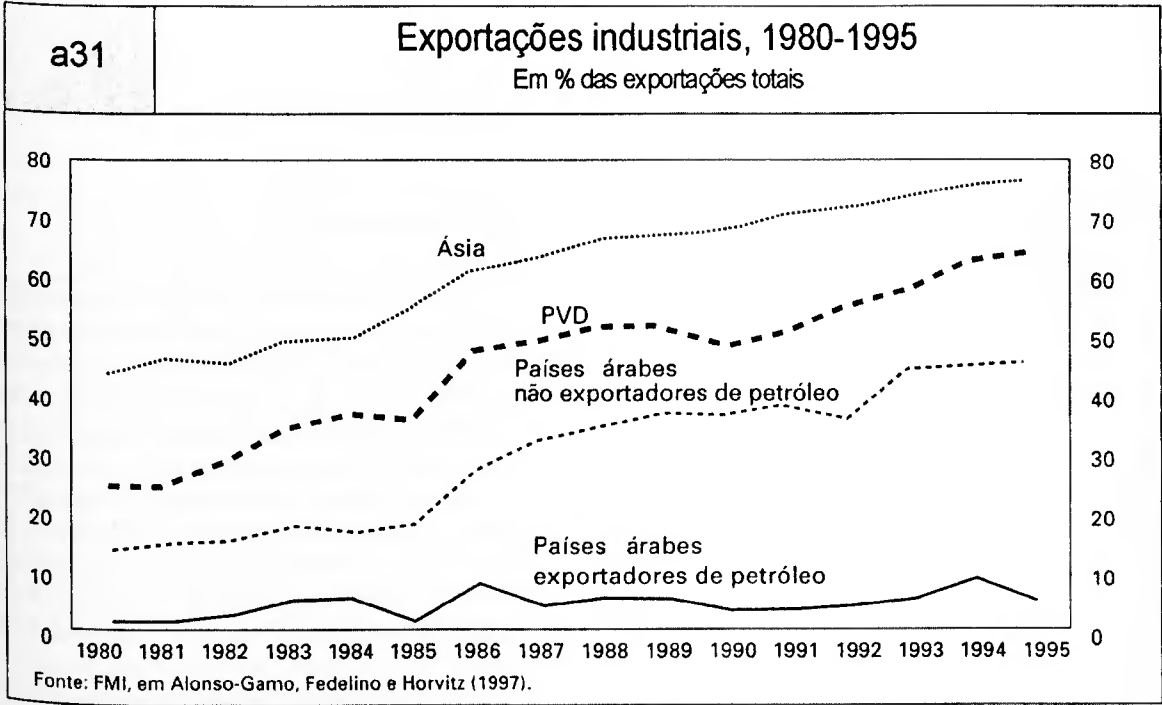
Unidade: mil milhões de dinares, preços correntes.  
Fonte: Goumeziane (1994), até 1978, e FMI (1998c).

| a29                                     | IPI das empresas públicas argelinas, 1993-1997 (1989=100) |       |       |       |       |
|---|---|-------|-------|-------|-------|
|   | 1993  | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  |
| Água e energia                          | 129,8   | 133,1 | 132,4 | 138,7 | 143,7 |
| Hidrocarbonetos                         | 109,1   | 106,1 | 107,6 | 112,4 | 118,3 |
| Minas                                   | 84,5  | 82,2  | 81,1  | 78,1  | 71,1  |
| Mecânica e eléctrica                    | 81,9  | 68,2  | 74,5  | 59,6  | 47,9  |
| Materiais de construção                 | 97,0  | 86,1  | 89,7  | 93,7  | 88,8  |
| Química                                 | 80,3  | 94,3  | 86,2  | 75,0  | 78,9  |
| Agro-alimentar                          | 100,5   | 96,4  | 89,0  | 85,5  | 83,1  |
| Têxtil                                  | 95,7  | 82,5  | 73,1  | 53,1  | 49,1  |
| Couro                                   | 52,4  | 53,5  | 42,7  | 29,3  | 23,7  |
| Madeira e papel                         | 77,5  | 67,1  | 60,1  | 45,5  | 47,3  |
| Índice geral                            | 94,7  | 88,5  | 87,6  | 81,3  | 78,5  |
| Índice geral (exc.hidrocarbonetos)      | 91,2  | 84,4  | 82,9  | 74,1  | 69,3  |
| Índice geral de produtos manufacturados | 88,2  | 80,2  | 78,9  | 68,7  | 63,4  |

Fonte: FMI (1998c).

| a30                           | Emprego e desemprego na Argélia (1), 1993-1997 |       |       |       |       |
|-------------------------------|--|-------|-------|-------|-------|
|                               | 1993   | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  |
| População activa              | 6.561  | 6.814 | 7.561 | 7.811 | 8.072 |
|                               |  |       |       |       |       |
| Emprego                       | 4.273  | 4.325 | 4.505 | 4.641 | 4.684 |
| Agricultura                   | 1.035  | 1.023 | 1.084 | 1.154 | 1.144 |
| Indústria                     | 532  | 528   | 519   | 502   | 487   |
| Construção e obras públicas   | 659  | 667   | 678   | 705   | 723   |
| Administração Pública (1) (2) | 1.171  | 1.211 | 1.292 | 1.326 | 1.343 |
| Outros                        | 876  | 896   | 932   | 954   | 987   |
| Trabalho doméstico            | 769  | 829   | 931   | 984   | 1.131 |
|                               |  |       |       |       |       |
| Desemprego                    | 1.519  | 1.660 | 2.125 | 2.186 | 2.257 |
| % da população activa         | 23,2   | 24,4  | 28,1  | 28,0  | 28,0  |

Nota – Unidade: milhares; (1) a informação não é comparável, porque os inquéritos não foram feitos no mesmo mês, nem ajustados; (2) inclui forças militares. Fonte: FMI (1998c).



| a32             | Produção de petróleo na Argélia |             |
|-----------------|---------------------------------|-------------|
|                 | 1995                            | 2005        |
| Sonatrach       | 720                             | 600-650     |
| Agip            | 25                              | 190-210     |
| Anadarko        | *                               | 330         |
| Arco            | 25                              | 100-125     |
| Cepsa           | *                               | 150-170     |
| Petro-Canadá    | *                               | 15-45       |
| Repsol          | *                               | 45          |
| LL&E            | *                               | 25-50       |
| BHP             | *                               | 120-180     |
| Sub-total bruto | 770                             | 1.575-1.805 |
| Condensado      | 400                             | 400-440     |
| GPL             | 150                             | 250-300     |
| Total           | 1.320                           | 2.225-2.545 |

Valores em milhares de barris/dia. Fonte: Terzian (1999).



# a33 - ENTREPRISES PRIVATISABLES

| Dénominations et Sigles  | Holding d'origine   |
|--|---------------------|
| 01) Entreprise des Eaux Minérales de Saïda (EMIS)                              | Agro-Divers         |
| 02) Entreprise des Eaux Minérales d'Alger (EMAL)                               | Agro-Divers         |
| 03) Entreprise des Eaux Minérales de Batna (EMIB)                              | Agro-Divers         |
| 04) Entreprise de Fabrication de Lampes (Filamp)                               | Electricité, télé.. |
| 05) Entreprise Nationale des Ascenseurs ( ENASG)                               | "                   |
| 06) Entreprise Nationale d'Approvisionnement en Equipement domestique (ENAEED) | "                   |
| 07) Entreprise Nationale de Distribution des Matériels Electriques ( EDIMEL)   | "                   |
| 08) Centre des Techniques de l'Information et de la Commercialisation ( CETIC) | "                   |
| 09) Entreprise de Gestion Touristique de Tamanrasset (EGT Tamanrasset )        | Services            |
| 10) Entreprise de Gestion Touristique de l'Est ( EGT-Est )                     | "                   |
| 11) Entreprise de Gestion Touristique de Zeralda ( EGT -Zeralda )              | "                   |
| 12) Entreprise de Gestion Touristique de Tlemcen (EGT-Tlemcen)                 | "                   |
| 13) Entreprise de Gestion Touristique de Tipasa ( EGT -Tipasa)                 | "                   |
| 14) Entreprise de Gestion Touristique de l'Ouest (EGT-Ouest)                   | "                   |
| 15) Entreprise de Gestion Touristique de Ghardaia ( EGT -Ghardaia)             | "                   |
| 16) Entreprise de Gestion Touristique de Annaba ( EGT-Annaba)                  | "                   |
| 17) Entreprise de Gestion Touristique de Hammam-Righa ( EGT-H.Righa)           | "                   |
| 18) Entreprise de Gestion Touristique de Biskra ( EGT-Biskra)                  | "                   |
| 19) Entreprise de Gestion Touristique du Centre ( EGT-Centre )                 | "                   |
| 20) Entreprise de Gestion Touristique de Sidi Fredj ( EGT-Sidi Fredj)          | "                   |
| 21) Entreprise de Gestion Touristique des Andalouses /EGT Andalouses)          | "                   |
| 22) Société Nationale des Transports Routiers ( SNTR )                         | "                   |
| 23) Entreprise Publique de Transport de Voyageurs de l'Ouest ( TVO)            | "                   |
| 24) Entreprise Publique de Transport de Voyageurs du Sud-Ouest ( TVSO)         | "                   |
| 25) Entreprise Publique de Transport de Voyageurs de l'Est ( TVE)              | "                   |
| 26) Entreprise Nationale des Arts Graphiques ( ENAG)                           | "                   |
| 27) (GEMA)   | "                   |
| 28) (MTA )   | "                   |
| 29) (ENAOQ)  | "                   |
| 30) Société Nationale de Comptabilité (SNC)                                    | "                   |
| 31) (SAC)  | "                   |
| 32) Entreprise des Produits Rouges de l'Est ( EPRE)                            | Bâtiment...         |
| 33) Entreprise des Produits Rouges de l'Ouest (EPRO)                           | "                   |
| 34) Entreprise des Produits Rouges de du Centre ( EPRC)                        | "                   |
| 35) ESCB ( El Achour)  | "                   |
| 36) Entreprise des Travaux de Batna ( ET Batna )                               | "                   |
| 37) Entreprise de Réalisation de Biskra ( ER Biskra)                           | "                   |
| 38) Entreprise de Construction de Blida ( EC Blida)                            | "                   |
| 39) Entreprise de Réalisation de Blida ( ER Blida )                            | "                   |
| 40) Entreprise de Travaux de Bouira ( ET Bouira )                              | "                   |
| 41) Entreprise de Réalisation de Médéa (ER Médéa)                              | "                   |
| 42) Entreprise de Réalisation de M'Sila ( ER M'Sila)                           | "                   |
| 43) (ENRI Ouest)   | "                   |
| 44) TRAVOSIDER   | "                   |
| 45) Entreprise du Bâtiment de Tiaret ( EB Tiaret)                              | "                   |
| 46) Entreprise de Viabilisation de Sidi Moussa ( EVSM)                         | "                   |
| 47) EPLA   | "                   |
| 48) Entreprise de Réalisation de Barika ( ER Barika)                           | "                   |

|   |                                     |
|---|-------------------------------------|
| 49) Entreprise Publique de Bâtiment de Béjaia ( EPBTP Béjaia)                       | "                                   |
| 50 ) EDC Ouest  | "                                   |
| 51) GETTC   | "                                   |
| 52) SCRA  | "                                   |
| 53) COSIDER   | "                                   |
| 54) Entreprise Nationale des Projets Hydrauliques de l'Est (Hydro-Projet Est)       | Réalis.et grands travaux            |
| 55) Entreprise Nationale des Projets Hydrauliques de l'Ouest (Hydro- Projet Ouest ) | "                                   |
| 56) Entreprise Nationale des Panneaux de Signalisation ( ENPS)                      | "                                   |
| 57) Entreprise Publique des Travaux Routiers du Sud-Est (ENPR-Sud-Est )             | "                                   |
| 58 ) Société Nationale des Travaux Routiers ( SNTR)                                 | "                                   |
| 59 ) SET Annaba   | "                                   |
| 60 ) ALFATRON   | Electricité,Electronique,Telec. BMC |
| 61) ERCA ( Entreprise Bâtiment Alger)   | Réal.et Gr.Trav. BMC                |
| 62) EPTB ALger (TP)   | Réal. et Gr.Trav                    |
| 63) EC Bordj Bou Arréridj ( Bat)  | Electricité                         |
| 64)EPTB Béchar  | Réal.et Gr.Trav                     |
| 65) ENSI  | Services                            |
| 66) EPTB  | BMC                                 |
| 67) TVSE (Transport du Sud-Est)   | "                                   |
| 68 ) REALSIDER  | "                                   |
| 69) GEROCC  | "                                   |
| 70) EC Mascara  | "                                   |
| 71) EB Oum El Bouaghi   | "                                   |
| 72) EPTP Constantine  | Réal.et Gr.Trav                     |
| 73) SET Oran  | "                                   |
| 74) SET Setif   | "                                   |
| 75) STEPPE Forage   | "                                   |
| 76) EPTP Ghardaia   | "                                   |
| 77) EC Oran   | BMC                                 |
| 78) PROTUILL : Productionnde tuiles en acier (ex-PROSIDER)                          | Sidérurgie-Metallurgie              |
| 79 ) PROCIM: Construction métallique  | "                                   |
| 80) Entreprise de Conditionnement et de Torréfaction du Centre ( ex- ENAPAL)        | Agro-Divers                         |
| 81) Entreprise de Commercialisation du Centre ( ex-ENAPAL)                          | "                                   |
| 82) Société des Magasins Généraux du Centre (Alger ) ( ex-ENAPAL)                   | "                                   |
| 83) Entreprise de Conditionnement et de Torréfaction de l'Est ( ex- ENAPAL)         | "                                   |
| 84) Entreprise de Commercialisation des Produits Alimentaires de l'Est (ex-Enapal)  | "                                   |
| 85) Société des Magasins Généraux de l'Est (Skikda) ( ex-ENAPAL                     | "                                   |
| 86) Entreprise de Conditionnement et de Torréfaction de l'Ouest ( ex- ENAPAL        | "                                   |
| 87) Entreprise de Commercialisation des Produits Alimentaires de l'Ouest (ex-Enapal | "                                   |
| 88) Société des Magasins Généraux de l'Ouest ( Oran ) ( ex-ENAPAL)                  | "                                   |
| 89) Entreprise de Réalisation d'Ouvrages Industriels Centre (ENRI-Centre)           | BMC                                 |

| a34                    | Parceiros comerciais da Argélia, 1993-1997 |       |       |       |       |
|------------------------|--|-------|-------|-------|-------|
| Importações da Argélia |  |       |       |       |       |
|                        | 1993                                       | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  |
| França                 | 175,4                                      | 201,4 | 238,2 | 205,0 | 190,6 |
| EUA                    | 74,8                                       | 99,3  | 64,6  | 52,6  | 57,9  |
| Itália                 | 65,4                                       | 76,7  | 66,9  | 57,0  | 57,6  |
| Espanha                | 64,8                                       | 71,0  | 84,8  | 58,7  | 49,9  |
| Canadá                 | 14,9                                       | 27,8  | 32,2  | 25,6  | 37,4  |
| Alemanha               | 31,0                                       | 38,7  | 45,0  | 34,1  | 29,1  |
| Bélgica/Luxemburgo     | 24,6                                       | 26,6  | 27,4  | 22,7  | 27,7  |
| Turquia                | 6,9  | 19,8  | 22,4  | 23,3  | 26,3  |
| Exportações da Argélia |  |       |       |       |       |
| Itália                 | 149,9                                      | 133,4 | 193,9 | 211,2 | 241,6 |
| EUA                    | 131,9                                      | 127,1 | 139,0 | 175,2 | 203,2 |
| França                 | 115,1                                      | 124,0 | 126,0 | 143,1 | 181,1 |
| Espanha                | 66,5                                       | 69,4  | 81,3  | 97,6  | 129,4 |
| Holanda                | 68,7                                       | 52,2  | 75,8  | 63,8  | 74,4  |
| Alemanha               | 117,2                                      | 86,8  | 79,6  | 84,6  | 63,6  |
| Turquia                | 1,9  | 7,9   | 37,3  | 60,6  | 68,5  |
| Bélgica/Luxemburgo     | 39,5                                       | 44,9  | 39,6  | 39,4  | 50,6  |

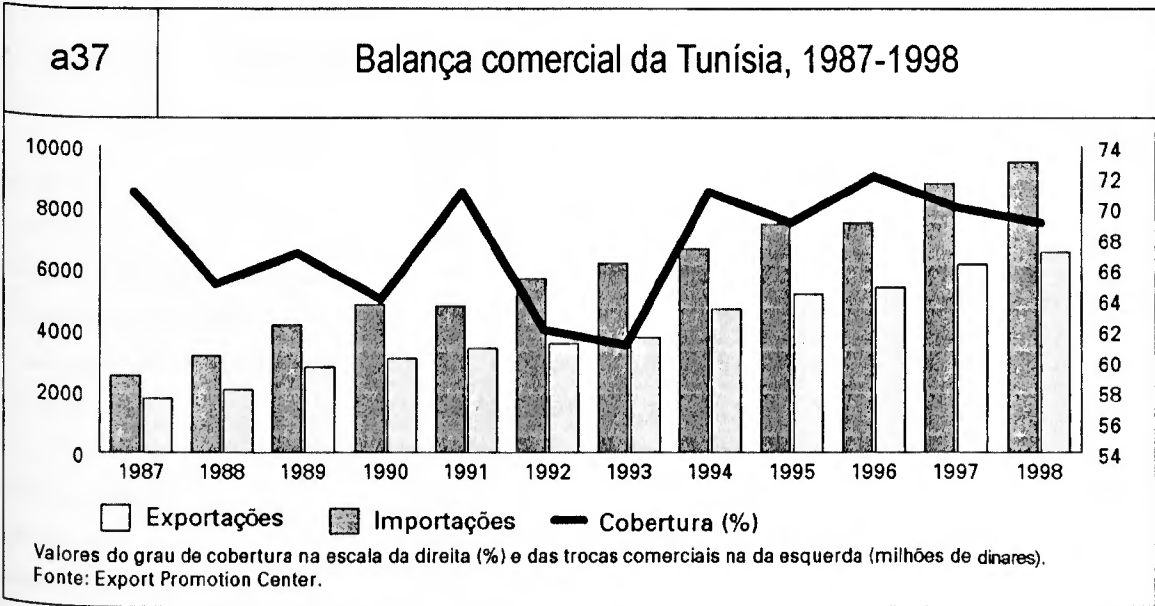
Nota: médias mensais; unidade: milhões de dólares. Fonte: EIU (1998e).

| a35                              | Comércio externo da Argélia, 1993-1996 |         |         |          |
|----------------------------------|--|---------|---------|----------|
|                                  | 1993                                   | 1994    | 1995    | 1996     |
| Importações                      |  |         |         |          |
| Máquinas, incluindo eléctricas   | 2.386,1                                | 2.157,9 | 2.542,2 | 2.138,2  |
| Alimentação                      | 2.155,5                                | 2.848,9 | 2.462,4 | 2.501,0  |
| Químicos                         | 895,4                                  | 1.027,0 | 1.110,4 | 789,5    |
| Aço e ferro                      | 740,3                                  | 913,6   | 811,0   | 735,5    |
| Total, incluindo outros          | 8.758,3                                | 9.598,7 | 9.830,6 | 9.105,6  |
| De França                        | nd                                     | 2.424,9 | 2.855,6 | 2.460,5  |
| Exportações                      |  |         |         |          |
| Petróleo e produtos petrolíferos | 6.339,7                                | 5.585,5 | 5.537,4 | 6.719,8  |
| Gás                              | 3.329,9                                | 2.677,6 | 2.597,4 | 3.580,8  |
| Total, incluindo outros          | 1.0097,7                               | 8.593,8 | 8.555,5 | 11.099,2 |
| Para França                      | nd                                     | 1.503,5 | 1.509,2 | 1.720,5  |

Nota: unidade: milhões de dólares; nd - não disponível/não discriminado. Fonte: EIU (1998b e 1998e).

| a36                                   | Origens principais do PIB da Tunísia, 1993-1997 |        |        |        |        |
|---------------------------------------|---|--------|--------|--------|--------|
|                                       | 1993  | 1994   | 1995   | 1996   | 1997P  |
| Agricultura e pesca                   | 14,7  | 12,6   | 11,4   | 13,7   | 13,4   |
| Hidrocarbonetos, electricidade e água | 5,5   | 5,3    | 4,9    | 4,9    | 4,8    |
| Indústria                             | 17,2  | 18,4   | 18,8   | 18,2   | 18,4   |
| Construção e obras públicas           | 5,0   | 5,0    | 4,7    | 4,6    | 4,7    |
| Serviços                              | 43,9  | 45,2   | 46,7   | 45,5   | 45,7   |
| Transporte e telecomunicações         | 7,5   | 7,6    | 7,5    | 7,5    | 7,7    |
| Comércio                              | 17,2  | 17,8   | 18,9   | 18,2   | 18,3   |
| Turismo                               | 5,6   | 6,0    | 6,2    | 5,9    | 6,0    |
| Administração Pública                 | 13,6  | 13,9   | 14,2   | 13,8   | 13,7   |
| PIBpm (milhões de dinares)            | 14.663  | 15.807 | 17.012 | 18.995 | 20.934 |
| Variação %                            | 3,0   | 3,3    | 2,4    | 6,9    | 5,4    |

Nota: Valores em %; P - Previsão. Fonte: FMI (1998e).



| a38                     | Balança de pagamentos da Tunísia (extracto), 1993-1997 |        |        |        |        |
|-------------------------|--|--------|--------|--------|--------|
|                         | 1993   | 1994   | 1995   | 1996   | 1997P  |
| BTC                     | - 919  | - 457  | - 547  | - 398  | - 469  |
| Balança Comercial       | -1.440   | -1.094 | -1.311 | -1.243 | -1.402 |
| Exportações             | 2.683  | 3.243  | 3.605  | 3.801  | 4.040  |
| Importações             | 4.123  | 4.337  | 4.916  | 5.044  | 5.442  |
| Serviços                | 521  | 638    | 764    | 845    | 932    |
| Turismo                 | 795  | 910    | 922    | 994    | 1.019  |
| Remessas dos emigrantes | 428  | 480    | 496    | 551    | 556    |
| Juros da dívida externa | - 334  | - 360  | - 399  | - 439  | - 441  |
| Balança de capitais     | 910  | 817    | 635    | 662    | 644    |
| IDE                     | 390  | 308    | 194    | 163    | 168    |
| Saldo                   | - 8  | 361    | 88     | 264    | 175    |

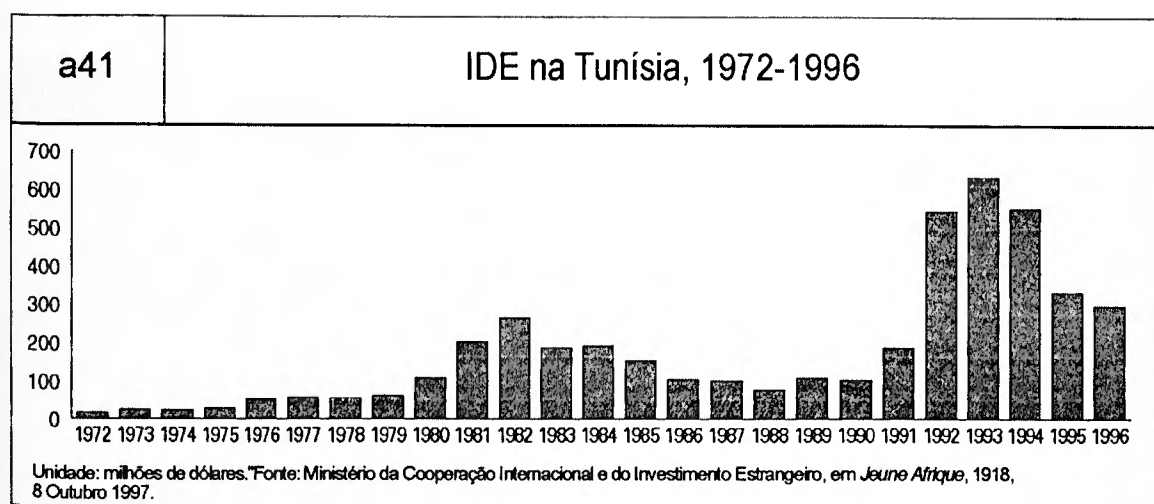
Nota: Valores em milhões de DSE; P - Previsão. Fonte: FMI (1998e).

| a39  | Perda de receitas alfandegárias,<br>em % do PIB |
|------|---|
| 1996 | 0,3   |
| 1997 | 0,7   |
| 1998 | 0,9   |
| 1999 | 1,1   |
| 2000 | 1,3   |
| 2001 | 1,6   |
| 2002 | 1,8   |
| 2003 | 1,9   |
| 2004 | 2,1   |
| 2005 | 2,2   |
| 2006 | 2,4   |
| 2007 | 2,5   |
| 2008 | 2,6   |

Fonte: Abed (1998).

| a40                                   | Receitas e despesas do governo da Tunísia, 1981-1997 |         |         |      |      |      |      |       |
|---------------------------------------|--|---------|---------|------|------|------|------|-------|
|                                       | 1981-85  | 1986-89 | 1990-93 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997P |
| Receita total                         | nd   | nd      | nd      | 30,3 | 31,3 | 30   | 30,5 | 29,2  |
| Receita fiscal                        | 22,8   | 21,1    | 20,1    | 24,5 | 25,1 | 25,1 | 25,1 | 25,4  |
| • Impostos sobre rendimentos e lucros | 4,8  | 4,3     | 3,9     | 4,8  | 4,6  | 4,7  | 4,7  | 5,3   |
| • Taxas sobre bens e serviços         | 7,1  | 6,8     | 6,5     | 9,8  | 10,0 | 9,7  | 9,8  | 10,1  |
| • Taxas sobre comércio internacional  | 9,6  | 8,3     | 8,3     | 5,0  | 4,9  | 4,8  | 4,1  | 3,5   |
| • Outras taxas                        | 1,4  | 1,6     | 1,4     | 1,5  | 1,2  | 1,3  | 1,3  | 1,3   |
| Receita não fiscal                    | nd   | nd      | nd      | 5,8  | 6,2  | 4,9  | 5,3  | 3,8   |
| • Sector petrolífero                  | nd   | nd      | nd      | 2,1  | 2,2  | 1,8  | 1,6  | 0,8   |
| Despesa total                         | 30,4   | 27,4    | 24,1    | 33,7 | 32,9 | 33,7 | 35,1 | 32,8  |
| Despesa corrente                      | 22,2   | 23,0    | 22,0    | 26,8 | 26,6 | 27,3 | 28,2 | 26,2  |
| • Salários                            | 9,6  | 9,7     | 9,4     | 9,9  | 10,2 | 10,4 | 10,4 | 10,3  |
| • Bens e outros serviços              | 2,4  | 1,8     | 2,0     | 2,3  | 2,2  | 2,1  | 2,4  | 1,9   |
| • Juros                               | 2,2  | 3,2     | 3,4     | 3,7  | 3,7  | 4,0  | 4,3  | 3,8   |
| • Subsídios e transferências          | 8,0  | 8,3     | 7,3     | 10,9 | 10,5 | 10,7 | 11,1 | 10,2  |
| • Bens alimentares                    | nd   | nd      | nd      | 2,2  | 2,0  | 2,0  | 2,2  | 1,8   |
| Despesa de capital                    | 8,2  | 6,8     | 5,7     | 6,9  | 6,2  | 6,5  | 6,9  | 6,7   |
| • Investimento directo                | 3,9  | 3,0     | 3,0     | 4,6  | 4,2  | 4,4  | 4,8  | 4,5   |
| • Transferências                      | 4,3  | 3,8     | 2,7     | 2,3  | 2,0  | 2,1  | 2,2  | 2,1   |
| • Empresas públicas não financeiras   | nd   | nd      | nd      | 2,0  | 1,9  | 1,9  | 1,8  | 1,6   |
| Saldo primário                        | 0,5  | 1,0     | 1,2     | -0,5 | 1,2  | -0,4 | -0,8 | 0,1   |
| Saldo orçamental                      | -1,7   | -2,2    | -2,2    | -3,8 | -2,0 | -4,1 | -4,9 | -3,3  |
| Gap poupança-investimento             | 4,8  | 2,5     | 0,4     | -9,4 | -4,4 | -4,7 | -2,8 | -3,4  |

Nota: Valores em % do PIB; P - Previsão. Fonte: FMI (1998e), de 1993 a 1997P, e Bensidoun e Chevallier (1996), de 1981 a 1993.



| <b>a42</b>                | <b>Comércio externo da Tunísia, 1994-1997</b> |         |         |         |
|---------------------------|---|---------|---------|---------|
|                           | 1994  | 1995    | 1996    | 1997    |
| Exportações               | 4.642,7                                       | 5.469,3 | 5.518,8 | 5.559,2 |
| Vestuário                 | 2.010,4                                       | 2.478,3 | 2.549,4 | 2.426,5 |
| Produtos alimentares      | 570,0   | 507,6   | 381,1   | 559,6   |
| Petróleo e derivados      | 436,5   | 461,9   | 578,4   | 502,6   |
| Importações               | 6.571,1                                       | 7.891,8 | 7.703,7 | 9.033,8 |
| Têxteis                   | 1.512,0                                       | 1.847,0 | 1.886,8 | 1.834,8 |
| Máquinas não eléctricas   | 816,1   | 913,8   | 983,1   | 985,0   |
| Produtos alimentares      | 536,6   | 871,1   | 622,2   | 690,5   |
| Máquinas eléctricas       | 498,0   | 545,7   | 585,0   | 642,3   |
| Equipamento de transporte | 426,8   | 472,0   | 507,7   | 553,2   |
| Petróleo e derivados      | 334,4   | 374,9   | 482,4   | 531,7   |

Nota: Valores em milhões de dólares. Fonte: EIU (1998f).

| <b>a43</b>           | <b>Principais parceiros comerciais da Tunísia, 1993-1997</b> |      |      |      |      |
|----------------------|--|------|------|------|------|
|                      | 1993   | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
| Exportações          |  |      |      |      |      |
| UE                   | 78,3   | 80,1 | 78,7 | 79,7 | 78,3 |
| • França             | 29,3   | 27,2 | 27,9 | 25,7 | 25,3 |
| • Itália             | 18,5   | 19,6 | 19,0 | 20,7 | 21,4 |
| • Alemanha           | 17,4   | 15,5 | 15,7 | 15,6 | 14,5 |
| • Bélgica-Luxemburgo | 7,3  | 6,5  | 6,5  | 7,1  | 6,1  |
| • Espanha            | 2,5  | 4,7  | 4,0  | 3,6  | 3,6  |
| UMA                  | 7,7  | 6,4  | 7,4  | 6,0  | 5,9  |
| • Líbia              | 5,0  | 3,4  | 3,5  | 3,6  | 4,6  |
| Importações          |  |      |      |      |      |
| UE                   | 72,3   | 69,5 | 70,2 | 69,5 | 73,7 |
| • França             | 27,2   | 27,4 | 26,1 | 24,1 | 24,2 |
| • Itália             | 28,4   | 15,4 | 15,6 | 18,6 | 19,4 |
| • Alemanha           | 13,1   | 12,2 | 12,7 | 12,6 | 13,6 |
| • Espanha            | 3,3  | 3,6  | 4,2  | 3,9  | 4,2  |
| • Bélgica-Luxemburgo | 4,3  | 4,3  | 4,5  | 4,4  | 4,1  |
| UMA                  | 3,2  | 4,5  | 4,5  | 5,4  | 4,7  |
| • Líbia              | 0,8  | 1,9  | 2,3  | 3,0  | 3,1  |
| Outros               | 24,5   | 26,0 | 25,3 | 25,1 | 21,6 |
| • EUA                | 5,8  | 6,6  | 5,0  | 4,4  | 4,2  |
| • Japão              | 2,3  | 2,3  | 1,8  | 2,1  | 2,3  |

Nota: Valores em % do total. Fonte: FMI (1998e).

## IDPE líquido, por sector, 1979-1998

|   | 1979   | 1980 | 1981 | 1982  | 1983  | 1984  | 1985  | 1986  | 1987   | 1988  | 1989   | 1990   | 1991   | 1992   | 1993   | 1994   | 1995    | 1996    | 1997    | 1998    | Total     |
|---|--------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| Agricultura, silvicultura, caça e pesca   | 3      | 9    | 33   | 105   | 255   | 401   | 603   | -43   | -59    | -191  | -49    | 284    | 91     | 520    | -13    | 502    | 66      | -114    | 890     | 1.476   | 4.769     |
| Indústrias extractivas  | 19     |      | 32   | 191   | 527   | 691   | 985   | 838   | 256    | 254   | 102    | 158    | 541    | 254    | 29     | 405    | 4       | -2.131  | -2.066  | -2.049  | -960      |
| Indústrias transformadoras  | 18     | 4    | -17  | 11    | -2    | 232   | 195   | 94    | -239   | 223   | 259    | 1.437  | 2.720  | 42.904 | 6.518  | 16.592 | 14.459  | 7.528   | 13.244  | 14.438  | 120.618   |
| Electricidade, água e gás   |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        | 15     |        |        | 79     | 990    | 251     | 26.020  | -1.638  | 125.306 | 167.799   |
| Construção e obras públicas   | 2      | 41   | 38   | 208   | 6     | 8     | 17    | 13    | 142    | 9     | 564    | 726    | 187    | 67     | -301   | 920    | 1.125   | 1.159   | 1.857   | 7.398   | 14.186    |
| Comércio grosso/retalho, restaurantes e hotéis  | 19     | 13   | 36   | 24    | 202   | 47    | 497   | 213   | 281    | 607   | 2.116  | 3.941  | 10.048 | 5.675  | 7.541  | 4.526  | 8.578   | 3.093   | 23.549  | 13.776  | 84.782    |
| Transportes, armazenagem e comunicações   | 113    | 46   | 59   | 256   | 351   | 198   | 500   | 702   | 1.185  | 705   | 2.533  | 2.482  | 1.374  | 2.201  | 524    | 629    | 4.932   | 926     | 38.898  | 34.050  | 92.664    |
| Bancos e outras instituições financeiras, operações sobre imóveis e serviços prestados a empresas (1) | -1.562 | 475  | 363  | 2.901 | 865   | 112   | 1.072 | 931   | -3.245 | 5.005 | 9.168  | 19.081 | 52.904 | 40.722 | 1.320  | 23.063 | 59.234  | 69.760  | 257.327 | 320.331 | 859.827   |
| Serviços prestados à colectividade, serviços sociais e pessoais (2)                                   |        |      | 7    |       |       |       |       | 11    | 45     | 2     | 2      | 72     | 26     | 18     | -49    | 105    | 13      |         |         |         | 252       |
| Actividades mal definidas   |        | 3    |      |       |       |       |       | 15    |        |       |        |        |        |        | 591    | -14    | 2.151   | 13.623  | 8.100   | 7.600   | 32.069    |
| Total   | -1.388 | 591  | 551  | 3.696 | 2.204 | 1.689 | 3.869 | 2.774 | -1.634 | 6.614 | 14.695 | 28.196 | 67.891 | 92.440 | 17.150 | 46.979 | 107.338 | 119.864 | 340.161 | 522.326 | 1.376.006 |

Unidade: Milhares de contos. Fonte: Banco de Portugal. (1) Passa a designar-se por "Actividades financeiras e serviços prestados às empresas", a partir de 1996, inclusive; (2) Desaparece a partir de 1996 e é incluído em "Outros sectores e particulares", que substitui "Actividades mal definidas".



## IDPE líquido por país, 1979-1998

|                     | 1979   | 1980 | 1981 | 1982  | 1983  | 1984  | 1985  | 1986  | 1987   | 1988  | 1989   | 1990   | 1991   | 1992   | 1993    | 1994   | 1995 (1) | 1996    | 1997    | 1998    | Total     |
|---------------------|--------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|----------|---------|---------|---------|-----------|
| Luxemburgo (2)      | 69     |      |      |       |       |       |       | 136   |        | 407   |        |        | 6.473  | 5.424  | -1.752  | 6.688  |          |         |         |         | 17.445    |
| EUA                 | 59     | 32   | 69   | 177   | 398   | 171   | 1.165 | 136   | 438    | 459   | 453    | 3.957  | 1.203  | 1.569  | 1.606   | 5.431  | 2.229    | 7.141   | 8.328   | 13.573  | 48.594    |
| Frância             | 54     | 71   | 278  | 2.808 | 386   | 91    | 358   | 90    | -2.864 | 63    | 388    | 2.677  | 12.676 | 9.644  | 2.370   | 3.454  |          | -363    | 6.992   | 3.716   | 42.889    |
| Espanha             | 49     | 38   |      | 12    | 47    | 16    | 113   | 191   | 334    | 3.961 | 2.981  | 6.454  | 34.881 | 50.301 | 16.036  | 11.891 |          | 11.264  | 50.822  | 53.988  | 243.379   |
| Brasil              | -1.640 | 26   | -384 |       | 153   | -82   |       |       |        | 279   | 755    | 981    |        | 319    |         |        | 4.722    | 38.607  | 85.373  | 240.064 | 369.173   |
| Reino Unido         | 18     | 287  | 171  | 91    | 4     | 56    | 66    | 67    | 53     | 375   | 5.446  | 9.015  | 1.540  | 12.124 | 1.788   | 8.532  |          | 1.930   | 6.910   | 3.881   | 52.354    |
| Venezuela           | 2      |      | 17   | 2     |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 63      | -55     | 362     | 391       |
| Mauritânia          | 2      |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         |         | 2         |
| Outros              | 2      | 8    | 20   | -220  | 13    | 35    | 77    | 59    | 179    | -171  | 983    | 2.811  | 3.326  | 288    | -14.574 | 795    |          | -24     | 32      | 40      | -6.321    |
| África do Sul       |        | 48   |      |       | 35    | 72    |       | 110   | 123    | 467   |        |        |        |        |         |        | 1.029    | 247     | 1.128   | 3.882   | 7.141     |
| Arábia Saudita      |        | 39   |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         |         | 39        |
| Cabo Verde          |        | 16   |      | 0     | 23    |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 139     | 2.432   | 1.152   | 3.762     |
| Canadá              |        | 9    | 21   |       |       |       |       |       |        |       |        | 649    |        |        | 214     | 637    | 1.224    | 381     | 340     | 269     | 3.744     |
| Macau               |        | 7    |      |       | 339   | 35    | 296   | 454   | 1.010  | 347   | 2.107  |        |        | -2.685 |         | 550    |          | 3.705   | 2.123   | 1.403   | 9.691     |
| Marrócos            |        | 6    |      | 105   | 253   | 406   | 625   | 12    | -82    |       |        |        |        |        |         |        | 13       | 12.486  | 744     | 2.207   | 16.775    |
| Tunísia             |        | 6    | 6    |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 6       | 65      | 38.218  | 38.301    |
| Bélgica (2)         |        |      | 256  | 170   |       |       |       |       | -573   |       |        |        |        |        |         | 531    |          | 3.172   | 14.071  | 46.623  | 64.250    |
| Gabão               |        |      | 50   |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         |         | 50        |
| Alemanha            |        | 29   | 30   |       |       |       | 57    |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 2.026   | 66      | 12.131  | 14.339    |
| Uruguai             |        |      | 11   |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 24      | 21      | 276     | 332       |
| Suíça               |        |      | 7    |       |       | 15    |       |       |        |       |        |        | 1.484  | 1.816  | 2.219   |        |          | 424     | 77      | 43.139  | 49.181    |
| Angola              |        |      |      | 349   | 539   | 739   | 1.014 | 896   | 406    | 264   | 576    |        |        | 1.775  | 652     |        |          | 2.153   | 4.826   | 4.903   | 19.092    |
| Libéria             |        |      |      | 77    |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | -62     |         |         | 15        |
| Panamá              |        |      |      | 42    |       | 50    |       | 597   |        | 78    | 428    | 599    |        |        |         |        |          | 5.504   | 1.722   | 1.658   | 10.678    |
| Grécia              |        |      |      | 41    |       |       |       |       |        | 84    |        |        |        |        |         |        |          | 295     | 176     | 119     | 715       |
| Mozambique          |        |      |      | 12    | 14    |       |       | 25    | -347   |       |        | 559    |        | 273    | 1.369   | 4.005  |          | 3.191   | 3.668   | 3.897   | 16.666    |
| Hungria             |        |      |      |       |       | 85    |       |       |        |       |        |        |        |        | 382     |        | 29       | 161     | -54     | 182     | 785       |
| Zaire               |        |      |      |       |       |       | 98    |       | 631    |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         |         | 729       |
| Guiné-Bissau        |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        | 604    |         |        |          | 72      | 1.788   | 195     | 3.237     |
| Itália              |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        | 496    | 1.347  | 355    |         | 959    |          | 206     | 176     | 2.260   | 5.799     |
| Madeira (Z. França) |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        | 3.899  | 2.650  |         |        |          |         |         |         | 6.549     |
| Ilhas Caimão        |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        | 7.719  | -766    | 2.902  |          | 7.822   | 14.088  | -12.369 | 19.396    |
| Chipre              |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        | 333    |         |        |          |         | 7       | 7       | 347       |
| Gibraltar           |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        | 4.482   |        |          | 269     | 20.342  | -28.935 | -3.842    |
| Holanda             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        | 1.080   | 569    |          | 3.276   | 46.097  | 66.961  | 117.983   |
| Dinamarca           |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        | 1.250   |        |          | -39     | 559     | 70      | 1.840     |
| Áustria             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        | 794     |        |          | 44      | -26     | 217     | 1.029     |
| Liechtenstein       |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         | 35     |          | 18      | 562     | 163     | 778       |
| Polónia             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        | 7        | 298     | 1.627   | 6.928   | 8.860     |
| Roménia             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        | 1        |         |         | 2       | 3         |
| Bulgária            |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        | 12       | 17      | 128     | 33      | 190       |
| Rússia              |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        | 3        | 20      | 2       |         | 25        |
| México              |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        | 16       | 798     | 828     | 674     | 2.316     |
| Argentina           |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        | 344      | 20      | 1.182   | 1.504   | 3.050     |
| China               |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        | 121      | 111     | -13     | -4      | 215       |
| Hong Kong           |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        | 11       | 35      | 40      | 58      | 144       |
| Singapura           |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        | 1        |         |         | 34      | 35        |
| Austrália           |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        | 44       | -4      | 91      | 78      | 209       |
| Nova Zelândia       |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        | -10      | -2      | -29     | 23      | -18       |
| Andorra             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | -28     |         | -4      | -32       |
| Bahrain             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 6       |         |         | 6         |
| Bermudas            |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 293     |         |         | 293       |
| Belorússia          |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 85      | 79      |         | 164       |
| Colúmbia            |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 2       | 1       | 10      | 13        |
| Congo               |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 17      |         |         | 17        |
| Rep. Dem. do Congo  |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 21      | 3       |         | 24        |
| Costa do Marfim     |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 27      | 6       |         | 33        |
| Finlândia           |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 5       | 6       |         | 11        |
| Ilhas Virgens (RU)  |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 3       | 5.170   | 784     | 5.957     |
| Irlanda             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 13.068  | 58.235  | 31.778  | 103.071   |
| Islândia            |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 368     |         |         | 368       |
| Israel              |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | -15     |         |         | -15       |
| Japão               |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 6       |         | 23      | 29        |
| Namíbia             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | -109    | 6       | 35      | -68       |
| Noruega             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         | 16      | 82        |
| Quênia              |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 99      | 190     | 194     | 483       |
| S. Tomé e Príncipe  |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 174     | 177     | 148     | 499       |
| Senegal             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 25      |         | 36      | 61        |
| Suécia              |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 232     | -6      | -19     | 207       |
| Antilhas Holandesas |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 51      | 112     |         | 163       |
| Bermudas            |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         | 14      |         | 14        |
| Chile               |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | -2      | 82      |         | 80        |
| Ilhas Virgens (EUA) |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 8       |         |         | 8         |
| Litânia             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         | 6       |         | 6         |
| Malásia             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         | 30      |         | 30        |
| República Checa     |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | -10     | 128     |         | 118       |
| Turquia             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          | 35      | 20      |         | 55        |
| Uganda              |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         | -876    | -876    | -1.752    |
| Argélia             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         | 59      |         | 59        |
| Bahamas             |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         | 1       | 1         |
| Bona                |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         | 144     | 144       |
| Guatemala           |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         | 12.289  | 12.289    |
| Índia               |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         | 136     | 136       |
| Paraguai            |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         | 34      | 34        |
| Peru                |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         | 935     | 935       |
| Trinidade e Tobago  |        |      |      |       |       |       |       |       |        |       |        |        |        |        |         |        |          |         |         | 3       | 3         |
| Total               | -1.386 | 592  | 551  | 3.696 | 2.203 | 1.688 | 3.869 | 6.613 | -1.636 | 6.613 | 14.695 | 28.197 | 67.891 | 92.442 | 17.150  | 46.979 | 104.048  | 119.863 | 340.160 | 580.527 | 1.414.755 |

Nota: (1) Só há dados para fora da UE, mas o total é o final; (2) A partir de 1996, inclusive, os valores são apresentados sob a designação de Bélgica/Luxemburgo; valores em milhares de contos. Fonte: Banco de Portugal.

| a46             | Matriz geo-estratégica das relações económicas de Portugal |        |                            |          |               |         |                 |
|-----------------|--|--------|----------------------------|----------|---------------|---------|-----------------|
|                 | Global   | Imagem | Posicionamento estratégico | Comércio | Apoio ao IDPE | Turismo | Captação de IDE |
| Espanha         | 9  | 9      |                            | 9        |               | 9       |                 |
| Alemanha        | 10   | 10     | x                          | 10       |               | 9       | 8               |
| França          | 8  | 9      | x                          | 8        | 9             | 9       | 7               |
| Reino Unido     | 8  | 5      |                            | 7        |               | 10      | 7               |
| Itália          | 6  |        |                            | 5        |               | 6       |                 |
| EUA             | 8  | 7      | x                          | 8        |               | 6       | 10              |
| Japão           | 6  | 5      | x                          | 6        |               | 5       | 6               |
| Áustria         | 5  |        |                            | 4        |               | 7       |                 |
| Bélgica         | 6  |        |                            | 5        |               | 8       | 4               |
| Holanda         | 7  |        |                            | 6        |               | 8       | 5               |
| Irlanda         | 4  |        |                            | 2        |               | 7       |                 |
| Suíça           | 5  |        |                            | 3        |               | 7       |                 |
| Dinamarca       | 5  |        |                            | 5        |               | 5       |                 |
| Filândia        | 3  |        |                            | 3        |               | 4       |                 |
| Noruega         | 4  |        |                            | 4        |               | 4       |                 |
| Suécia          | 6  |        | x                          | 5        |               | 6       |                 |
| Canadá          | 4  |        |                            | 4        |               | 3       |                 |
| Hungria         | 4  |        |                            | 2        | 5             | 2       |                 |
| Polónia         | 5  |        |                            | 2        | 8             | 2       |                 |
| República Checa | 3  |        |                            | 1        | 3             | 2       |                 |
| Rússia          | 1  |        |                            | 1        |               | 3       |                 |
| Brasil          | 8  | 7      | x                          | 5        | 10            | 6       |                 |
| Angola          | 6  |        |                            | 1        | 6             |         |                 |
| Cabo Verde      | 3  |        |                            | 1        | 7             |         |                 |
| Moçambique      | 6  |        |                            | 1        | 9             |         |                 |
| Maroccos        | 3  |        |                            | 1        | 7             |         |                 |
| Tunísia         | 2  |        |                            | 1        | 5             |         |                 |
| Argélia         | 1  |        |                            | 1        |               |         |                 |
| Israel          | 2  |        |                            | 2        |               |         |                 |
| Arábia Saudita  | 2  |        |                            | 2        |               |         |                 |
| China           | 3  |        |                            | 2        | 5             |         |                 |
| Macau/Hong Kong | 2  |        |                            | 3        |               |         |                 |
| África do Sul   | 2  |        |                            | 2        |               |         |                 |

Nota: De 10 (máximo) a 1 (mínimo). Fonte: Valente (1999).

# a47 Exportações portuguesas para Marrocos, sectores, 1980-1997

|                         | 1980  | 1981  | 1982  | 1983  | 1984  | 1985  | 1986  | 1987  | 1988  | 1989  | 1990  | 1991  | 1992  | 1993  | 1994   | 1995   | 1996   | 1997   |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Agricultura             | 82    | 124   | 158   | 133   | 182   | 171   | 98    | 655   | 309   | 155   | 167   | 174   | 70    | 94    | v 158  | 111    | 532    | 547    |
| Alimentação             | 0     | 854   | 1.262 | 3     | 0     | 2     | 3     | 1     | 1     | 9     | 3     | 0     | 4     | 4     | 3      | 272    | 38     | 32     |
| Têxteis                 | 131   | 99    | 130   | 152   | 235   | 250   | 339   | 482   | 486   | 838   | 1.464 | 942   | 971   | 864   | 1.389  | 1.158  | 1.663  | 2.927  |
| Vestuário               | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 3     | 5     | 9     | 29    | 7     | 0     | 16     | 51     | 86     | 130    |
| Curtumes                | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 1     | 0     | 0     | 8     | 2     | 30    | 197   | 485    | 352    | 325    | 263    |
| Calçado                 | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 4     | 31    | 8     | 24    | 121   | 291    | 380    | 477    | 331    |
| Madeira                 | 355   | 267   | 232   | 251   | 364   | 525   | 840   | 528   | 634   | 1.189 | 755   | 1.363 | 1.000 | 779   | 1.016  | 938    | 880    | 849    |
| Pasta                   | 0     | 0     | 16    | 17    | 35    | 78    | 82    | 29    | 137   | 81    | 69    | 69    | 95    | 115   | 38     | 96     | 58     | 39     |
| Papel e embalagem       | 40    | 47    | 84    | 254   | 214   | 227   | 133   | 18    | 36    | 33    | 153   | 122   | 117   | 80    | 89     | 177    | 262    | 596    |
| Química de base         | 148   | 83    | 143   | 306   | 636   | 656   | 776   | 762   | 658   | 763   | 1.474 | 1.626 | 1.920 | 1.812 | 2.468  | 2.563  | 2.774  | 3.749  |
| Química ligeira         | 5     | 3     | 10    | 1.495 | 2.274 | 3.103 | 587   | 145   | 27    | 761   | 536   | 72    | 41    | 148   | 109    | 709    | 475    | 204    |
| Petróleo                | 0     | 0     | 0     | 0     | 15    | 0     | 52    | 200   | 119   | 224   | 1.139 | 350   | 264   | 216   | 1.731  | 342    | 443    | 320    |
| Borracha                | 0     | 1     | 3     | 2     | 5     | 12    | 22    | 3     | 2     | 6     | 28    | 89    | 62    | 26    | 52     | 53     | 103    | 104    |
| Plástico                | 4     | 10    | 19    | 13    | 11    | 18    | 7     | 20    | 20    | 27    | 41    | 31    | 72    | 56    | 98     | 115    | 195    | 444    |
| Cerâmica                | 2     | 0     | 0     | 0     | 0     | 2     | 25    | 23    | 39    | 26    | 43    | 27    | 10    | 40    | 107    | 65     | 104    | 144    |
| Vidro                   | 20    | 35    | 53    | 24    | 23    | 30    | 25    | 32    | 10    | 29    | 100   | 65    | 100   | 157   | 192    | 232    | 184    | 185    |
| Rochas ornamentais      | 6     | 8     | 15    | 5     | 5     | 3     | 111   | 105   | 10    | 16    | 157   | 107   | 65    | 17    | 18     | 7      | 4      | 35     |
| Metais ferrosos         | 65    | 10    | 38    | 106   | 171   | 239   | 29    | 44    | 3     | 0     | 22    | 43    | 448   | 1.233 | 811    | 966    | 3.437  | 1.918  |
| Produtos metálicos      | 88    | 157   | 188   | 103   | 111   | 199   | 228   | 273   | 334   | 335   | 526   | 658   | 790   | 925   | 1.227  | 1.553  | 1.034  | 974    |
| Máquinas não eléctricas | 27    | 91    | 51    | 56    | 116   | 162   | 107   | 249   | 173   | 474   | 425   | 558   | 790   | 653   | 673    | 983    | 946    | 501    |
| Indústrias eléctricas   | 5     | 2     | 7     | 8     | 18    | 22    | 9     | 45    | 64    | 23    | 40    | 45    | 24    | 256   | 401    | 332    | 300    | 253    |
| Construção naval        | 30    | 59    | 0     | 0     | 0     | 120   | 2     | 2     | 0     | 0     | 2     | 0     | 0     | 6     | 2      | 5      | 0      | 2      |
| Indústria automóvel     | 2     | 0     | 0     | 0     | 1     | 105   | 12    | 4     | 9     | 7     | 0     | 12    | 99    | 19    | 49     | 19     | 107    | 96     |
| Outros                  | 14    | 46    | 28    | 74    | 110   | 164   | 89    | 157   | 171   | 161   | 165   | 240   | 181   | 175   | 243    | 526    | 418    | 337    |
| Total                   | 1.024 | 1.896 | 2.437 | 3.002 | 4.586 | 6.088 | 3.576 | 3.778 | 3.245 | 5.166 | 7.357 | 6.632 | 7.184 | 7.993 | 11.666 | 12.005 | 14.845 | 14.979 |

Nota: Só estão as rubricas que tenham tido um movimento anual mínimo de 100 mil contos; unidade: milhar de contos. Fonte: GEPE.

| a48                   |  | Importações portuguesas de Marrocos, sectores, 1980-1997 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |  |
|-----------------------|--|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--|
|                       |  | 1980   | 1981  | 1982  | 1983  | 1984  | 1985  | 1986  | 1987  | 1988  | 1989  | 1990  | 1991  | 1992  | 1993  | 1994  | 1995  | 1996  | 1997   |  |
| Agricultura           |  | 180  | 206   | 162   | 245   | 182   | 728   | 181   | 378   | 276   | 522   | 792   | 777   | 650   | 2.354 | 2.585 | 2.754 | 2.290 | 2.448  |  |
| Indústria extractiva  |  | 1.306  | 1.382 | 1.833 | 1.615 | 2.466 | 2.842 | 2.101 | 1.806 | 1.285 | 1.233 | 805   | 660   | 217   | 333   | 234   | 38    | 264   | 264    |  |
| Alimentação           |  | 21   | 68    | 123   | 133   | 44    | 102   | 161   | 375   | 72    | 128   | 128   | 12    | 64    | 71    | 299   | 508   | 545   | 513    |  |
| Têxteis               |  | 1  | 1     | 1     | 3     | 1     | 6     | 2     | 1     | 2     | 38    | 133   | 151   | 384   | 402   | 552   | 1.245 | 807   | 622    |  |
| Vestuário             |  | 0  | 0     | 0     | 0     | 0     | 1     | 1     | 11    | 24    | 28    | 39    | 92    | 51    | 89    | 217   | 492   | 835   | 1.398  |  |
| Cortiça               |  | 34   | 0     | 0     | 3     | 0     | 0     | 6     | 0     | 10    | 195   | 69    | 226   | 144   | 120   | 193   | 138   | 180   | 328    |  |
| Química de base       |  | 0  | 0     | 45    | 125   | 0     | 526   | 165   | 652   | 652   | 1.194 | 1.544 | 1.420 | 974   | 1.084 | 1.424 | 1.570 | 1.361 | 1.574  |  |
| Petróleo              |  | 159  | 24    | 8     | 85    | 91    | 1.821 | 369   | 0     | 0     | 464   | 1.693 | 1.233 | 0     | 0     | 0     | 0     | 1.621 | 764    |  |
| Borracha              |  | 0  | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 33    | 59    | 79    | 17    | 35    | 163   | 764   | 826   | 646   | 703    |  |
| Cimento               |  | 0  | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 1     | 0     | 0     | 183    |  |
| Metais não ferrosos   |  | 0  | 0     | 18    | 0     | 360   | 82    | 215   | 585   | 586   | 314   | 672   | 935   | 743   | 697   | 1.046 | 1.214 | 876   | 1.416  |  |
| Indústrias eléctricas |  | 0  | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 2     | 63    | 31    | 5     | 0     | 0     | 8     | 17    | 88    | 170   | 94    | 39     |  |
| Outros                |  | 4  | 5     | 4     | 3     | 13    | 24    | 72    | 126   | 100   | 91    | 76    | 87    | 89    | 142   | 637   | 348   | 316   | 224    |  |
| Total                 |  | 1.705  | 1.686 | 2.194 | 2.212 | 3.157 | 6.132 | 3.275 | 3.997 | 3.071 | 4.271 | 6.030 | 5.610 | 3.359 | 5.472 | 8.040 | 9.303 | 9.835 | 10.476 |  |

Nota: Só estão as rubricas com um movimento mínimo de 100 mil contos; unidade: milhar de contos. Fonte: GEPE.

| a49                     |      | Exportações portuguesas para a Argélia, sectores, 1980-1997 |      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
|-------------------------|------|---|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
|                         | 1980 | 1981  | 1982 | 1983  | 1984  | 1985  | 1986  | 1987  | 1988  | 1989  | 1990  | 1991  | 1992  | 1993  | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  |  |
| Alimentação             | 0    | 124   | 0    | 1.749 | 425   | 98    | 204   | 0     | 678   | 6     | 190   | 489   | 12    | 173   | 603   | 43    | 134   | 138   |  |
| Têxteis                 | 26   | 1   | 32   | 246   | 48    | 733   | 957   | 1.593 | 3.350 | 1.382 | 1.283 | 684   | 4     | 734   | 1.173 | 304   | 191   | 507   |  |
| Calçado                 | 75   | 112   | 0    | 550   | 588   | 71    | 136   | 94    | 9     | 106   | 130   | 0     | 0     | 1     | 0     | 1     | 8     | 7     |  |
| Pasta                   | 0    | 271   | 229  | 598   | 570   | 618   | 446   | 332   | 91    | 0     | 123   | 132   | 481   | 1.116 | 1.128 | 1.603 | 608   | 198   |  |
| Papel e embalagem       | 14   | 0   | 21   | 16    | 167   | 110   | 83    | 146   | 22    | 10    | 157   | 1.289 | 678   | 2.254 | 908   | 1.687 | 570   | 923   |  |
| Química de base         | 121  | 84  | 188  | 193   | 178   | 298   | 131   | 181   | 0     | 68    | 0     | 9     | 15    | 645   | 1.815 | 201   | 607   | 827   |  |
| Química ligeira         | 5    | 0   | 129  | 438   | 1.383 | 895   | 37    | 470   | 294   | 578   | 41    | 28    | 0     | 0     | 0     | 297   | 105   | 105   |  |
| Metais ferrosos         | 35   | 16  | 84   | 5     | 0     | 15    | 1.378 | 42    | 3     | 7     | 0     | 11    | 12    | 2.686 | 1.707 | 226   | 219   | 0     |  |
| Produtos metálicos      | 147  | 1.260   | 197  | 416   | 1.381 | 573   | 507   | 335   | 513   | 194   | 227   | 356   | 121   | 47    | 70    | 155   | 94    | 336   |  |
| Máquinas não eléctricas | 0    | 5   | 0    | 12    | 11    | 0     | 7     | 12    | 13    | 13    | 189   | 123   | 4     | 26    | 12    | 43    | 82    | 37    |  |
| Indústrias eléctricas   | 0    | 1   | 0    | 8     | 0     | 0     | 19    | 6     | 0     | 0     | 483   | 23    | 44    | 12    | 17    | 19    | 5     | 68    |  |
| Outros                  | 1    | 21  | 11   | 189   | 294   | 143   | 73    | 30    | 55    | 107   | 96    | 35    | 56    | 21    | 320   | 247   | 963   | 1.185 |  |
| Total                   | 424  | 1.895   | 891  | 4.420 | 5.045 | 3.554 | 3.978 | 3.241 | 5.028 | 2.471 | 2.919 | 3.179 | 1.427 | 7.715 | 7.753 | 4.826 | 3.586 | 4.331 |  |

Nota: Só estão as rubricas que tenham tido um movimento anual mínimo de 100 mil contos; unidade: milhar de contos. Fonte: GEPE.

## Importações portuguesas da Argélia, sectores, 1980-1997

| a50                  | 1980 | 1981 | 1982  | 1983   | 1984   | 1985   | 1986   | 1987   | 1988   | 1989   | 1990   | 1991   | 1992   | 1993   | 1994   | 1995   | 1996   | 1997   |
|----------------------|------|------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Indústria extractiva | 833  | 0    | 0     | 7.726  | 12.654 | 26.018 | 13.481 | 9.370  | 10.065 | 13.628 | 30.405 | 16.491 | 17.943 | 30.797 | 22.612 | 6.467  | 2.022  | 134    |
| Coriça               | 13   | 43   | 0     | 24     | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 12     | 430    | 319    | 247    | 189    | 120    |
| Química de base      | 0    | 0    | 30    | 113    | 11     | 0      | 145    | 80     | 0      | 0      | 0      | 123    | 142    | 423    | 124    | 69     | 113    | 324    |
| Petróleo             | 0    | 0    | 1.943 | 2.539  | 1.682  | 6.105  | 911    | 4.142  | 7.397  | 7.581  | 13.814 | 20.394 | 10.554 | 19.846 | 18.521 | 16.374 | 16.930 | 10.027 |
| Outros               | 4    | 1    | 23    | 38     | 21     | 89     | 83     | 8      | 68     | 38     | 1      | 21     | 78     | 377    | 253    | 523    | 470    | 1.096  |
| Total                | 850  | 44   | 1.996 | 10.440 | 14.368 | 32.212 | 14.620 | 13.600 | 17.530 | 21.247 | 44.220 | 37.029 | 28.729 | 51.873 | 41.829 | 23.680 | 19.724 | 11.701 |

Nota: Só estão as rubricas que tenham tido um movimento anual mínimo de 100 mil contos; unidade: milhar de contos. Fonte: GEPE.

## Exportações portuguesas para a Tunísia, sectores, 1980-1997

| a51                     | 1980 | 1981 | 1982 | 1983  | 1984  | 1985  | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993  | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  |
|-------------------------|------|------|------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Alimentação             | 224  | 194  | 2    | 5     | 53    | 0     | 141  | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0     | 152   | 721   | 23    | 93    |
| Têxteis                 | 0    | 47   | 2    | 51    | 16    | 6     | 3    | 2    | 7    | 11   | 31   | 49   | 79   | 126   | 280   | 373   | 366   | 435   |
| Madeira                 | 35   | 65   | 41   | 0     | 33    | 25    | 48   | 18   | 37   | 23   | 29   | 14   | 91   | 95    | 69    | 40    | 11    | 131   |
| Química de base         | 53   | 26   | 101  | 80    | 50    | 67    | 4    | 2    | 0    | 5    | 19   | 32   | 56   | 99    | 252   | 207   | 272   | 303   |
| Química ligeira         | 5    | 0    | 121  | 840   | 1.012 | 1.461 | 427  | 148  | 26   | 9    | 23   | 7    | 1    | 0     | 66    | 1.083 | 754   | 1.724 |
| Petróleo                | 0    | 98   | 0    | 0     | 0     | 0     | 0    | 0    | 8    | 142  | 564  | 116  | 111  | 727   | 7.483 | 4.630 | 1.057 | 690   |
| Metais ferrosos         | 9    | 5    | 24   | 16    | 0     | 75    | 203  | 313  | 3    | 0    | 77   | 0    | 2    | 19    | 0     | 29    | 80    | 1     |
| Produtos metálicos      | 66   | 32   | 41   | 59    | 36    | 37    | 7    | 2    | 42   | 34   | 44   | 32   | 11   | 137   | 324   | 101   | 115   | 256   |
| Máquinas não eléctricas | 13   | 34   | 24   | 32    | 18    | 20    | 7    | 11   | 18   | 37   | 23   | 28   | 139  | 302   | 130   | 258   | 320   | 195   |
| Indústrias eléctricas   | 1    | 1    | 1    | 2     | 4     | 5     | 0    | 0    | 1    | 24   | 20   | 30   | 6    | 41    | 24    | 327   | 548   | 1.269 |
| Indústria automóvel     | 0    | 0    | 0    | 0     | 3     | 5     | 0    | 5    | 2    | 0    | 3    | 30   | 68   | 35    | 47    | 996   | 53    | 58    |
| Outros                  | 26   | 14   | 13   | 82    | 49    | 86    | 90   | 19   | 22   | 31   | 107  | 71   | 129  | 91    | 206   | 178   | 171   | 284   |
| Total                   | 432  | 516  | 370  | 1.167 | 1.274 | 1.787 | 930  | 520  | 166  | 316  | 940  | 409  | 693  | 1.672 | 9.033 | 8.943 | 3.770 | 5.439 |

Nota: Só estão as rubricas que tenham tido um movimento anual mínimo de 100 mil contos; unidade: milhar de contos. Fonte: GEPE.

| a52                  | Importações portuguesas da Tunísia, sectores, 1980-1997 |      |      |      |      |      |      |       |      |      |       |      |      |       |       |       |       |       |
|----------------------|---|------|------|------|------|------|------|-------|------|------|-------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                      | 1980  | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987  | 1988 | 1989 | 1990  | 1991 | 1992 | 1993  | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  |
| Agricultura          | 0   | 1    | 1    | 4    | 6    | 2    | 2    | 4     | 4    | 18   | 82    | 115  | 124  | 501   | 1.710 | 1.190 | 35    | 43    |
| Indústria extractiva | 0   | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 1.065 | 42   | 23   | 700   | 36   | 117  | 211   | 187   | 156   | 1.594 | 152   |
| Alimentação          | 0   | 0    | 681  | 0    | 2    | 40   | 0    | 0     | 43   | 102  | 29    | 5    | 0    | 0     | 275   | 641   | 160   | 100   |
| Cortiça              | 42  | 31   | 37   | 0    | 21   | 64   | 54   | 23    | 107  | 98   | 7     | 82   | 52   | 86    | 143   | 70    | 277   | 640   |
| Química de base      | 0   | 30   | 83   | 0    | 361  | 144  | 0    | 84    | 38   | 90   | 207   | 420  | 247  | 433   | 604   | 887   | 1.300 | 1.087 |
| Petróleo             | 0   | 359  | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0     | 0    | 615  | 0     | 0    | 0    | 0     | 0     | 61    | 67    | 1.015 |
| Cimento              | 0   | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0     | 0    | 0    | 0     | 18   | 0    | 0     | 0     | 0     | 80    | 436   |
| Metais ferrosos      | 0   | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0     | 0    | 0    | 0     | 0    | 0    | 0     | 0     | 0     | 1.704 | 1.713 |
| Outros               | 5   | 0    | 24   | 24   | 3    | 22   | 20   | 27    | 2    | 2    | 63    | 70   | 49   | 29    | 46    | 138   | 61    | 115   |
| Total                | 47  | 421  | 826  | 28   | 393  | 272  | 76   | 1.203 | 236  | 948  | 1.088 | 746  | 589  | 1.260 | 2.965 | 3.143 | 5.278 | 5.301 |

Nota: Só estão as rubricas que tenham tido um movimento anual mínimo de 100 mil contos; unidade: milhar de contos. Fonte: GEPE.



| a53  |   | Exportações de Portugal para Marrocos,<br>produtos, 1994-1997 |        |        |        |
|------|---|---|--------|--------|--------|
|      |   | 1994  | 1995   | 1996   | 1997   |
|      | Total   | 11.666  | 12.004 | 14.845 | 14.996 |
| 7207 | Produtos semi-manufacturados de ferro ou aço não ligado                                 | 0   | 326    | 3.163  | 1.826  |
| 5501 | Cabos de filamentos sintéticos  | 929   | 1.167  | 1.264  | 1.331  |
| 4407 | Madeira serrada longitudinalmente, de espessura superior a 6 mm                         | 942   | 882    | 848    | 826    |
| 3901 | Polímeros de etileno, em formas primárias   | 213   | 1.324  | 161    | 800    |
| 5208 | Tecidos de algodão, contendo »=85%, em peso, de algodão, c/ peso não superior a 100g/m2 | 124   | 253    | 571    | 708    |
| 4403 | Madeira em bruto, mesmo descascada, desalbumada ou esquadriada                          | 82  | 88     | 486    | 539    |
| 5503 | Fibras sintéticas descontínuas, não cardadas nem penteadas                              | 356   | 387    | 394    | 477    |
| 5515 | Outros tecidos de fibras sintéticas descontínuas  | 74  | 128    | 300    | 406    |
| 6406 | Partes de calçado, palmilhas, reforços, art. sem. amovíveis, polainas e art. sem.       | 307   | 395    | 505    | 343    |
| 4804 | Papel e cartão kraft, não revestidos, em rolos ou em folhas, exc. p. 4802 e 4803        | nd  | nd     | 117    | 337    |
| 2710 | Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos  | 1.448   | 252    | 443    | 320    |
| 5902 | Telas p/ pneumáticos fab. c/ fios alta tenacidade de nylon, poliésteres ou viscose      | 443   | 153    | 116    | 263    |
| 5506 | Fibras sintéticas descontínuas, cardadas, penteadas, transformadas p/ fição             | nd  | nd     | 47     | 269    |
| 4104 | Couros e peles depilados, de bovinos e de equídeos, prep., exc. p. 4108 ou 4109         | 456   | 350    | 323    | 249    |
| 8480 | Caixas de fundição; moldes para metais e outras matérias                                | 327   | 330    | 291    | 244    |
| 5209 | Tecidos de algodão, contendo »=85%, em peso, de algodão c/ peso superior a 200g/m2      | 158   | 53     | 139    | 230    |
| 2902 | Hidrocarbonetos cíclicos  | 113   | 186    | 146    | 204    |
| 5516 | Tecidos de fibras artificiais descontínuas  | nd  | nd     | 7      | 206    |
| 7310 | Reservatórios, barris, recipientes sem qq. mat., Fe. fundido., Fe ou aço, Cap. «=300lt  | 256   | 254    | 174    | 187    |
| 3920 | Out. chapas, tiras e lâminas, de plástico não alveolar, não reforçadas, nem strat.      | nd  | nd     | 30     | 189    |
| 2814 | Amoníaco anidro ou em solução aquosa (amónia)   | nd  | nd     | 0      | 182    |
| 3808 | Insecticidas, herbicidas, desinfectantes e produtos semelhantes                         | nd  | nd     | 125    | 176    |
| 7005 | Vidro "flotado", desbastado ou polido, em chapas ou folhas                              | 172   | 206    | 162    | 158    |
| 2803 | Carbono (negros de carbono e outras formas de carbono, ne)                              | 175   | 180    | 209    | 151    |
| 5112 | Tecidos de lã penteada ou de pêlos finos penteados                                      | nd  | nd     | 13     | 164    |
| 3921 | Outras chapas, folhas, películas, tiras, e lâminas de plástico                          | 2   | 48     | 94     | 152    |
| 8419 | Aparelhos e dispositivos p/ tratamento de matérias por mudança de temperatura           | 115   | 161    | 177    | 121    |
| 8411 | Turbo reactores, turbo propulsores e outras turbinas a gás                              | 3   | 164    | 0      | 63     |
| 7612 | Reservatórios, barris, caixas de alumínio (cap. «=300l)                                 | 101   | 294    | 58     | 43     |
| 7311 | Recipientes p/ gases comprimidos ou liquefeitos, de Fe fundido, Fe ou aço               | 45  | 213    | 51     | 41     |
| 2836 | Carbonatos, peroxocarbonetos, carbonato de amónio comercial, c/ carbamato de amónio     | 163   | 93     | 87     | 44     |
| 8479 | Máquinas e aparelhos mecânicos, com função própria, ne                                  | 127   | 40     | 70     | 32     |
| 1507 | Óleo de soja e respetivas fracções, mesmo refinado, não quimicamente modificado         | 0   | 840    | nd     | nd     |
| 7213 | Fio-máquina de ferro ou aço não ligado  | 784   | 606    | nd     | nd     |
| 2711 | Gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos  | 283   | 89     | nd     | nd     |
| 8504 | Transformadores eléctricos, conversores, bobinas de reactância e auto-indução           | 139   | 26     | nd     | nd     |
|      | Percentagem da amostra  | 71,5  | 79,0   | 71,2   | 75,2   |

Nota: Valores em milhares de contos e percentagem; nd - não disponível. Fonte: INE.

| a54  |   | Exportações de Marrocos para Portugal,<br>produtos, 1994-1997 |              |              |               |
|------|---|---|--------------|--------------|---------------|
|      |   | 1994  | 1995         | 1996         | 1997          |
|      | <b>Total</b>  | <b>8.040</b>  | <b>9.303</b> | <b>9.835</b> | <b>10.468</b> |
| 0302 | Peixes frescos ou refrigerados, exc. filetes peixe ou outra carne peixe p. 0304     | 1.984   | 1.857        | 1.790        | 1.658         |
| 7801 | Chumbo em formas brutas   | 1.046   | 1.214        | 876          | 1.416         |
| 6203 | Fatos, casacos, calças e calções (exc. banho), de uso masculino                     | 82  | 222          | 551          | 1.153         |
| 2809 | Pentóxido de difósforo; ácido fosfórico e ácidos polifosfóricos                     | 371   | 784          | 958          | 1.145         |
| 2710 | Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos  | nd  | nd           | 1.621        | 764           |
| 4501 | Cortiça natural em bruto ou simplesmente preparada; desperdícios de cortiça         | 365   | 412          | 444          | 722           |
| 4011 | Pneumáticos novos, de borracha  | 742   | 812          | 633          | 687           |
| 1509 | Azeite de oliveira, mesmo refinado, não quimicamente refinado                       | nd  | nd           | 0            | 491           |
| 3105 | Adubos (fertilizantes) minerais ou químicos c/ azoto, fósforo e/ou potássio         | 1.053   | 772          | 400          | 428           |
| 5205 | Fios algodão, contendo »=85%, em peso, de algodão, não acondicionados venda retalho | 197   | 881          | 388          | 243           |
| 2510 | Fosfatos de cálcio e aluminocálcios, naturais e cru fosfatado                       | 35  | 32           | 224          | 205           |
| 2523 | Cimentos hidráulicos, mesmo corados   | nd  | nd           | 0            | 183           |
| 5810 | Bordados em peça, em tiras ou em motivos para aplicar                               | 259   | 256          | 211          | 149           |
| 1703 | Melaços resultantes da extracção ou refinação de açúcar                             | 231   | 442          | 538          | 107           |
| 6204 | Fatos de saia-casaco, casacos, vestidos, saias, calções, etc., de uso feminino      | 66  | 11           | 99           | 56            |
| 0307 | Moluscos  | 66  | 201          | 33           | 47            |
| 8544 | Fios, cabos e outros condutores isolados para usos eléctricos                       | 87  | 168          | 69           | 25            |
| 6202 | Casacos compridos, capas, anoraques e semelhantes, de uso feminino, exc. p. 6204    | 19  | 132          | 36           | 11            |
| 0303 | Peixes congelados, exc. os da p. 0304   | 178   | 120          | 5            | 4             |
| 0805 | Citrinos, frescos ou secos  | 105   | 105          | nd           | nd            |
| 8411 | Turboreactores, turbopropulsores e outras turbinas a gás                            | 280   | 60           | nd           | nd            |
|      | Percentagem da amostra  | 89,1  | 91,2         | 87,2         | 84,8          |

Nota: Valores em milhares de contos e percentagem. Fonte: INE.

| a55  |  | Exportações de Portugal para a Tunísia,<br>produtos, 1994-1997 |       |       |       |
|------|--|--|-------|-------|-------|
|      |  | 1994   | 1995  | 1996  | 1997  |
|      | Total  | 9.033  | 8.943 | 3.770 | 5.436 |
| 1507 | Óleo de soja e respectivas fracções, mesmo refinado, não quimicamente modificado   | 0  | 1.340 | 753   | 1.678 |
| 8504 | Transformadores eléctricos, conversores, bobinas de reactância e auto-indução      | 0  | 272   | 528   | 1.180 |
| 2710 | Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos                                       | 7.342  | 4.630 | 1.057 | 690   |
| 5515 | Outros tecidos de fibras sintéticas descontínuas                                   | 146  | 263   | 228   | 196   |
| 8419 | Aparelhos e dispositivos para tratamentos de matérias por mudança de temperatura   | 192  | 91    | 135   | 136   |
| 4410 | Painéis de madeira ou de outras matérias lenhosas mesmo aglomeradas                | nd   | nd    | 0     | 126   |
| 3904 | Polímeros de cloreto de vinilo ou de out. oleofinas halogenadas, em formas prim.   | 3  | 51    | 64    | 93    |
| 2002 | Tomates preparados ou conservados, excepto em vinagre ou em ácido acético          | 134  | 422   | 0     | 73    |
| 5516 | Tecidos de fibras artificiais descontínuas   | 5  | 6     | 1     | 73    |
| 3907 | Poliacetais, outros poliéteres e resinas epóxicas, em formas primárias             | nd   | nd    | 79    | 63    |
| 5208 | Tecidos de algodão, contendo >=85%, em peso, de algodão, com peso não sup. 100g/m2 | 13   | 26    | 61    | 58    |
| 8708 | Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705               | 24   | 5     | 53    | 58    |
| 2917 | Ácidos policarboxílicos e seus anidridos, halogenetos, peróxidos e peroxiácidos    | 14   | 16    | 13    | 57    |
| 8480 | Caixas de fundição; moldes para metais e outras matérias                           | 57   | 14    | 76    | 32    |
| 5209 | Tecidos de algodão, contendo >=85%, em peso, de algodão, com peso não sup. 200g/m2 | 4  | 9     | 47    | 31    |
| 5501 | Cabos de filamentos sintéticos   | 172  | 71    | 24    | 19    |
| 8704 | Veículos automóveis para transporte de mercadorias                                 | 23   | 991   | nd    | nd    |
| 7210 | Chapas ferro ou aço não ligado, de largura >=600mm, folheados ou revestidos        | nd   | nd    | 70    | nd    |
| 8422 | Máq. de lavar louça; máq. e aparelhos p/ limpar ou secar recipientes               | 8  | 38    | 64    | 2     |
| 8477 | Máquinas e aparelhos para trabalhar borracha ou plástico                           | nd   | nd    | 47    | nd    |
|      | Percentagem da amostra   | 90,1   | 92,2  | 87,5  | 83,9  |

Nota: Valores em milhares de contos e percentagem; nd - não disponível. Fonte: INE.

| a56  |   | Exportações da Tunísia para Portugal,<br>produtos, 1994-1997 |       |       |       |
|------|---|--|-------|-------|-------|
|      |   | 1994   | 1995  | 1996  | 1997  |
|      | Total   | 2.965  | 3.143 | 5.278 | 5.314 |
| 7210 | Chapas ferro ou aço não ligado, de largura »=600mm, folheados ou revestidos         | nd   | nd    | 1.704 | 1.713 |
| 2710 | Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos  | nd   | nd    | 0     | 1.015 |
| 3105 | Adbulos (fertilizantes) minerais ou químicos c/ azoto, fósforo e/ou potássio        | 387  | 756   | 1.186 | 927   |
| 2523 | Cimentos hidráulicos, mesmo corados   | nd   | nd    | 80    | 436   |
| 4503 | Obras de cortiça natural  | nd   | nd    | 109   | 424   |
| 4501 | Cortiça natural em bruto ou simplesmente preparada; desperdícios de cortiça         | 212  | 70    | 159   | 203   |
| 2835 | Fosfinatos, fosfonatos, fosfatos e polifosfatos                                     | 174  | 131   | 114   | 160   |
| 2510 | Fosfatos de cálcio e aluminocálcios, naturais e cré fosfatado                       | 187  | 156   | 70    | 137   |
| 2102 | Leveduras; outros microorganismos monocelulares mortos; pós para levedar            | nd   | nd    | 37    | 100   |
| 5205 | Fios algodão, contendo »=85%, em peso, de algodão, não acondicionados venda retalho | 0  | 80    | 1     | 25    |
| 804  | Tâmaras, figos, ananases, mangas, mangostões, frescos ou secos                      | 51   | 16    | 9     | 18    |
| 307  | Moluscos  | 51   | 65    | 14    | 16    |
| 1509 | Azeite de oliveira, mesmo refinado, não quimicamente refinado                       | 1.744  | 1.749 | 122   | nd    |
| 302  | Peixes frescos ou refrigerados, exc. filetes peixe ou outra carne peixe p. 0304     | 32   | 0     | nd    | nd    |
| 2711 | Gás de petróleo e outros hidrocarbonetas gasosos                                    | 0  | 61    | 67    | nd    |
| 2709 | Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos                                 | 0  | 0     | 1.503 | nd    |
|      | Percentagem da amostra  | 95,7   | 98,1  | 98,0  | 97,4  |

Nota: Valores em milhares de contos e percentagem. Fonte: INE.

| a57  |   | Exportações de Portugal para a Argélia,<br>produtos, 1994-1997 |       |       |       |
|------|---|--|-------|-------|-------|
|      |   | 1994   | 1995  | 1996  | 1997  |
|      | Total   | 7.753  | 4.826 | 3.586 | 4.333 |
| 5503 | Fibras sintéticas descontínuas, não cardadas nem penteadas                          | 1.750  | 189   | 279   | 813   |
| 8411 | Turbo reactores, turbopropulsores e outras turbinas a gás                           | 158  | 9     | 86    | 728   |
| 4804 | Papel e cartão kraft, não revestidos, em rolos ou em folhas, exc. p. 4802 e 4803    | 874  | 1.454 | 546   | 642   |
| 5403 | Fios de filamentos artificiais, não acondicionados para venda a retalho             | nd   | nd    | 0     | 285   |
| 4802 | Papel e cartão, não revestidos, tipos utilizados p/ escrita ou outros fins gráficos | 5  | 232   | 0     | 280   |
| 7614 | Cordas, cabos, de alumínio, não isolados para usos eléctricos                       | nd   | nd    | 0     | 244   |
| 4703 | Pastas químicas de madeira, à soda ou ao sulfato, excepto pastas p/ dissolução      | 1.128  | 1.602 | 608   | 198   |
| 8803 | Partes dos veículos e aparelhos das posições 8801 ou 8802                           | 100  | 74    | 193   | 188   |
| 5903 | Tecidos impregnados, revest. ou recobertos, ou estratific. c/ plástico exc. p. 5902 | 24   | 73    | 145   | 85    |
| 3004 | Medicamentos, em doses ou acondicionados para venda a retalho                       | nd   | nd    | 105   | 83    |
| 5402 | Fios de filamentos sintéticos, não acondicionados p/ venda a retalho                | 0  | 2     | 0     | 72    |
| 1512 | Óleos de girassol, cártamo ou algodão   | nd   | nd    | 11    | 73    |
| 8516 | Aquecedores eléctricos de água, ambientes, solo, secador cabelo, ferros engomar     | 0  | 4     | 0     | 64    |
| 9608 | Esferográficas, marcadores de feltro, canetas tinta permanente, lapiseiras, e sem.  | 0  | 5     | 55    | 56    |
| 8407 | Motores de pistão, alternativo ou rotativo, de ignição por faísca                   | 0  | 30    | 427   | 38    |
| 0406 | Queijos e requeijões  | 0  | 36    | 40    | 36    |
| 5509 | Fios de fibras sintéticas descontínuas, não acondicionadas p/ venda a retalho       | 980  | 65    | 27    | 31    |
| 8708 | Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705                | 12   | 17    | 84    | 26    |
| 8480 | Caixas de fundição; moldes para metais e outras matérias                            | 8  | 33    | 40    | 20    |
| 8302 | Guarnições, ferragens e artigos semelhantes, de metais comuns                       | 16   | 52    | 16    | 9     |
| 1604 | Preparações e conservas de peixes; caviar e seus sucedâneos                         | 85   | 7     | 66    | 7     |
| 1507 | Óleo de soja e respectivas fracções, mesmo refinado, não quimicamente modificado    | 0  | 277   | nd    | nd    |
| 7213 | Fio-máquina de ferro ou aço não ligado  | 744  | 209   | nd    | nd    |
| 7318 | Parafusos, pernos, porcas, cavilhas, e art. sem. de ferro fundido, ferro ou aço     | 0  | 50    | nd    | nd    |
|      | Percentagem da amostra  | 75,1   | 92,1  | 75,3  | 90,8  |

Nota: Valores em milhares de contos e percentagem; nd - não disponível. Fonte: INE.

| a58  | Exportações da Argélia para Portugal,<br>produtos, 1994-1997                   |        |        |        |        |
|------|--|--------|--------|--------|--------|
|      |  | 1994   | 1995   | 1996   | 1997   |
|      | Total  | 41.829 | 23.680 | 19.724 | 11.701 |
| 2710 | Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos                                   | 18.484 | 16.362 | 16.573 | 9.636  |
| 2905 | Turboreactores, turbopropulsores e outras turbinas a gás                       | 33     | 83     | 82     | 819    |
| 8803 | Gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos                               | 37     | 12     | 357    | 391    |
| 8411 | Alcoóis acídicos e seus deriv. halogenados, sulfonados, nitrados ou nitrosados | 0      | 68     | 46     | 306    |
| 8407 | Motores de pistão, alternativo ou rotativo, de ignição por faísca (explosão)   | 27     | 288    | 141    | 143    |
| 2510 | Fosfatos de cálcio e aluminocálcios, naturais e cru fosfatado                  | nd     | nd     | 0      | 134    |
| 2709 | Partes dos veículos e aparelhos das posições 8801 ou 8802                      | 102    | 72     | 239    | 61     |
| 2711 | Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos                            | 22.612 | 6.467  | 2.022  | nd     |
|      | Percentagem da amostra   | 98,7   | 98,6   | 98,7   | 98,2   |

Nota: Valores em milhares de contos e percentagem; nd - não disponível. Fonte: INE.

| a59        | Facturação da Cimpor, 1990-1998 |      |      |      |    |         |    |       |    |         |    |       |    |         |    |
|------------|---------------------------------|------|------|------|----|---------|----|-------|----|---------|----|-------|----|---------|----|
|            | 1990                            | 1991 | 1992 | 1993 | %  | 1994    | %  | 1995  | %  | 1996    | %  | 1997  | %  | 1998    | %  |
| Portugal   | 50,9                            | 59,7 | 84   | 73   | 81 | 77      | 80 | 90,6  | 76 | 98,2    | 77 | 110,6 | 68 | 115,7   | 64 |
| Galiza     |                                 |      |      | 17,2 | 19 | 18,4    | 19 | 25,7  | 22 | 23,3    | 18 | 25,0  | 15 | 28,5    | 16 |
| Moçambique |                                 |      |      |      |    | 0,3 (a) |    | 2,3   | 2  | 3,2     | 2  | 4,3   | 3  | 4,7     | 3  |
| Marrocos   |                                 |      |      |      |    |         |    |       |    | 3,5 (b) | 3  | 7,7   | 5  | 7,3     | 4  |
| Brasil     |                                 |      |      |      |    |         |    |       |    |         |    | 15,3  | 9  | 22,5    | 12 |
| Tunisia    |                                 |      |      |      |    |         |    |       |    |         |    |       |    | 1,9 (c) | 1  |
| Total      | 50.9                            | 59.7 | 84   | 90.2 |    | 95.7    |    | 118.7 |    | 128.3   |    | 162.9 |    | 180.6   |    |

Unidade: Milhões de contos. Fonte: Relatórios e contas; (a) Outubro a Dezembro de 1994; (b) só seis meses; (c) só o último trimestre.

| a60  | IDPM, por sector, 1996-1998 |      |       |         |      |        |         |
|--|-----------------------------|------|-------|---------|------|--------|---------|
|  | Marrocos                    |      |       | Tunísia |      |        | Argélia |
|  | 1996                        | 1997 | 1998  | 1996    | 1997 | 1998   | 1998    |
| Pesca  |                             | 7    | 7     |         |      |        |         |
| Indústrias transformadoras                               | 13                          | 28   | 2     |         | 2    | 10     | 59      |
| Produção e distribuição de electricidade, gás e água     | 219                         | 41   | 773   |         |      |        |         |
| Construção   |                             | 11   | 11    |         |      |        |         |
| Comércio por grosso e a retalho                          |                             |      | 1     | 2       | 2    | 2      |         |
| Actividades financeiras e serviços prestados às empresas | 12.419                      | 724  | 1.461 | 4       | 61   | 38.206 |         |
| Outros sectores e particulares                           | 4                           | 2    | 26    |         |      |        |         |
| Total  | 12.656                      | 813  | 2.280 | 6       | 65   | 38.218 | 59      |

Valores em milhares de contos. Fonte: Banco de Portugal.

## **Ângelo Correia, presidente da Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa**

### ***HÁ UMA GRANDE DISTÂNCIA CULTURAL ENTRE PORTUGAL E O MAGREBE***

*Barreiras de segurança e língua afastam o que a geografia aproxima.*

*O fundamental no IDE é a dimensão, a capacidade financeira e a estratégia empresarial. O Estado tem um papel supletivo, mas a diplomacia económica portuguesa está atrás da espanhola. Portugal tem poucas pessoas para as Necessidades. Barcelona é um equívoco, porque analisa em termos mediterrânicos, quando devia ser em termos árabes.*

**Disse que a Cimpor era uma excepção entre as empresas portuguesas que investiam no Magrebe, porque tinha dinheiro, *know-how* e planeamento. Acrescentarei, se permite, dimensão e apoio do Estado, que participa no capital. Pode-se dizer em relação ao papel do Estado no investimento directo português no Magrebe que tem sido importante e, inclusive, viabilizador deste investimento?**

Como estamos a falar do Magrebe, que é uma zona conturbada, em transição, com uns países a caminhar para a democracia (Marrocos, Tunísia), e outros com instabilidade, apesar de caminharem para a democracia (Argélia), ou com regimes "estranhos" (Líbia), há claramente um grau de problematização e incerteza. Ao existir incerteza, o investimento privado é mais difícil, porque os empresários têm dúvidas. Daí que o Estado, e as empresas dominadas por este, tenham um grau de fiabilidade política e consistência diferente. Talvez por terem uma análise mais rigorosa, mais ampla, do que têm as empresas privadas.

**Como classifica o papel do Estado?**

O papel, que chamaria supletivo, do Estado é acima de tudo o de antecipador. O conceito de supletividade é materializado em prevenção ou incentivo. Ao deslocar uma empresa com capitais públicos o Estado pode antecipar, motivar, investimentos privados. As empresas em que o Estado conta têm uma lógica de lucro como as privadas, mas possuem um enquadramento de análise mais de longo prazo, mais seguro, do que o de muitas destas. Dou o exemplo da Cimpor em Marrocos, que antecipou alguns investimentos privados. A sua instalação na Tunísia pode levar sectores da metalomecânica ligeira a ir para este país. E estou em crer que concretizará um investimento na Argélia, a curto prazo.

**Ter o Estado como accionista faz diferença?**

A questão não é ter a participação no Estado. Penso que – e volto à questão inicial – os aspectos fundamentais respeitam à dimensão associada à capacidade financeira e ao planeamento estratégico.

**Como vê o crescente investimento directo português no estrangeiro?**

Portugal mudou nos últimos dois, três, anos. Tem mais agressividade externa. Algumas empresas já têm uma super-dimensão para o espaço nacional. Ao perceberem que a concorrência na Europa é difícil e com menores margens de lucro deslocaram-se para a Europa Central e de Leste, a América do Sul, o Magrebe. É uma viragem qualitativa. O empresariado português começou a ter uma lógica similar à de países europeus, como a Holanda e a Suécia, que realizam no exterior mais de 30% do seu investimento, o que é lógico em países que têm uma dimensão humana e geográfica parecida com a nossa. Portugal está a copiar este modelo, que é o único possível, aliás.



**O Magrebe tem estado de fora desse movimento.**

O Magrebe poderia ser geograficamente uma zona de expansão normal. Mas não o está a ser, ainda. Portugal concentrou-se no Brasil, em Moçambique, na Polónia. Ainda não atingiu fortemente o Magrebe. Penso que há duas barreiras: a da segurança psicológica e física e a linguística, cultural. Apesar da proximidade física, há uma enorme distância cultural. A Câmara de Comércio tem procurado ajudar a suprir esta dificuldade e mostrar que culturalmente as elites marroquina, tunisina e argelina são de elevadíssima qualidade.

**Voltamos ao Estado. O facto de este supostamente ter uma visão mais estratégica e de longo prazo não pode reduzir essas distâncias?**

Não penso que pelo facto de o Estado ter o comando directo de alguma dessas empresas, como a Cimpor, legitime a sua entrada nesses mercados. Acho que facilita, porque são países onde o Estado também é poderoso. Nisso estou 100% de acordo. Mas penso que está tudo na área da gestão directa. Os gestores é que decidem. Os da Cimpor são de elevada qualidade. E têm uma visão estratégica diferente de algumas empresas privadas mais pequenas.

**Pode dizer-se que quem investe no exterior não precisa de ajudas financeira (PAIEP) e que quem precisa não investe?**

Sim. Quem precisa de apoio não vai; quem quer ir vai, independentemente do PAIEP. É verdade.

**Para entrar nestes mercados importam as relações extra-mercado, como as informais, as estatais, o *lobbying*, a existência de um parceiro privilegiado, tanto no mercado como na Administração Pública?**

Acho que tocou os três vectores que, independentemente da concretização de um projecto e da existência de um mercado, permitem, consolidam e estimulam o desenvolvimento do mesmo. O encontro, a ligação, entre figuras do Estado... Sem isso existe desconfiança; sem confiança não há investimento. Ao irem para um mercado novo, os empresários portugueses terão de sentir que o Estado português se interessa e patrocina politicamente o investimento no exterior. Hoje isto está adquirido, como se vê pelos discursos dos ministros da Economia e dos Negócios Estrangeiros. Segundo, a existência de *lobbying*. O *lobbying* é um canal de intermediação, de ajuda à remoção de obstáculos, como os de natureza cultural – a língua, a mentalidade, a desconfiança. O *lobbying* ajuda a criar maior transparência na relação para dissolver ou prevenir eventuais, potenciais ou fictícios obstáculos. A função essencial do *lobbying* é criar transparência.

**O que tem feito a Câmara de Comércio?**

Temos promovido, através de contactos directos, missões de um lado e de outro, e reuniões que não têm a ver directamente com empresas mas com o do quadro geral da relação, por exemplo, as jornadas de parceria Magrebe-Europa, que fizemos com o apoio da UE. Isto esclarece, desanuvia ambiente e cria relações pessoais. Fizemos painéis com 400 empresários. Mas não se concretizaram tantos negócios quanto desejávamos.

**Porquê?**

Porque a desconfiança ainda é muita. Neste aspecto, o *lobbying* é muito importante.

**E a acção do Estado?**

O Estado português, através do ICEP ou do Ministério dos Negócios Estrangeiros, não exerce uma função pedagógica e interventora como outros países o fazem. O papel das embaixadas francesa, norte-americana, canadiana, italiana e espanhola, por exemplo, é impressionante. Os governos e os ministérios dos Negócios Estrangeiros desses países, e em particular os da Economia, desenvolvem uma acção directa de relação pessoal e apoio concreto a projectos concretos. Estas acções e estes apoios não existem ou escasseiam em Portugal, se se exceptuar o

projecto Transgás, projecto nacional e em que houve envolvimento directo do Estado. Aquela escassez deve-se à dimensão reduzida do número das nossas pessoas, não da sua qualidade, e também à natureza da acção que o Estado português gosta ou não de desenvolver. Tem sido muito escasso neste aspecto. Aqui o papel da Câmara tem sido importante.

**Há quem radique nessa incompreensão, nessa desconfiança, a necessidade de pessoalizar as relações.**

Quando as culturas são diferentes, distantes, entra o factor pessoal. A relação pessoal complementa, eu diria introduz uma questão que outros não introduziram, que a história não deixou introduzir.

**Os EUA estão a chegar ao Magrebe. Manobras militares com Argélia, proposta de parceria económica com o Magrebe. Entrarão em guerra com os franceses?**

A rivalidade entre americanos e franceses é em toda a África. No Magrebe é recente. Os americanos, que apoiaram Marrocos, exclusivamente Marrocos, durante muitos anos, perceberam que a Argélia é importante. E perceberam que devem ajudar também a Argélia, em termos políticos, a ultrapassar algumas dificuldades. E estão a apoiar o regime argelino.

**Apoiam agora, porque já tiveram contactos com os islamistas.**

De isso eu não queria falar. É política. Em termos de negócios, apoiaram a transição – e, ao mesmo tempo, entraram em força. E não só os americanos. Também os ingleses. As grandes concessões no sudoeste do deserto do Sara foram para a BP. Agora, os americanos, como os canadianos há uns anos atrás, são um rival poderosíssimo da Europa. E o problema que a Europa, a França, tem é que criou um instrumento, através do programa Med, sem significado. A debilidade dos fundos é evidente. Estas dificuldades levaram à manutenção das relações bilaterais na cooperação. E da importância da França, embora eu sinta que na Argélia há um sentimento de amor-ódio. Agora, penso que o país cujo envolvimento no Magrebe aumentará muito em breve é a Espanha.

**Espanha que está a converter dívida marroquina em IDE...**

A Espanha tem uma política extremamente estruturada. E coordenada com o sector privado. Desde o franquismo que o Ministério dos Negócios Estrangeiros de Espanha está organizado para a diplomacia económica. Há uma coordenação muito forte do Estado, e das empresas que coordenam e dirige, com o sector privado, na orientação da intervenção no exterior, seja Magrebe ou América Latina. Do meu ponto de vista, está a projectar muito bem a Espanha no mundo.

**A chegada dos americanos dará espaço aos portugueses?**

No Magrebe temos quatro áreas de cooperação. As telecomunicações. Mas a dimensão do investimento financeiro no Brasil diminuiu a capacidade financeira da ofensiva prevista. A área do cimento, que é óbvia. Em terceiro, as pequenas e médias empresas. Portugal tem uma capacidade tecnológica passível de adaptação ao Magrebe. Enquanto os americanos concorrerão a grandes obras – barragens, petróleo, gás, projectos industriais –, Portugal privilegiará as PME fazendo *joint-ventures* locais, que é a única solução. O investimento directo português no Magrebe só através de *joint-ventures*, excepto nos grandes sectores, como o cimento, em que não precisamos delas. Mas nos outros precisaremos. E não concorreremos contra americanos; estes concorrem contra os franceses. Há uma quarta área, onde Portugal podia apoiar muito o Magrebe – a banca. Aqui penso que estamos a esquecer muito o Magrebe. Surpreende-me a dimensão um pouco nacional da banca portuguesa, com excepção de um banco ou dois. Ora, no Magrebe a gestão bancária é antiquada. Precisa de modernização. O sector bancário português teve um fortíssimo impulso nos últimos 10 anos, o que o habilita a ensinar e ser um belíssimo parceiro. E sobretudo Portugal não oferece riscos ao Magrebe. É um país pequeno, sem pretensões para-colonialistas ou pró-imperialistas. Pode ajudar – e ganhar

muito dinheiro também.

### **Que leitura faz do processo de Barcelona?**

Barcelona é um equívoco.

### **Porquê?**

Porque divide o mundo árabe ao perspectivar as relações entre a Europa e o Mediterrâneo. As questões não se podem pôr em termos mediterrânicos. As questões põem-se em termos de todo o mundo árabe.

### **Porquê?**

Primeiro, porque a língua, a cultura, a religião são exactamente as mesmas. Não há quase dialectos no mundo árabe. Desde a Mauritânia ao Iemen, a língua, a cultura, a religião são as mesmas. Segundo, dividir o mundo árabe em dois, fazendo de Barcelona apenas uma ponte do Mediterrâneo é deixar aberto todo o Golfo Pérsico à penetração americana e inglesa; à manutenção da presença inglesa e ao aumento da presença americana, que será tanto maior quanto maior legitimidade militar sentirem para lá estar. E o Iraque dá-lhes razões para isso.

### **O que sugere?**

É preciso reunificar isto tudo. Gostaria muito que a Presidência portuguesa no ano 2000 revoltasse o problema com uma lógica que os árabes querem e a Europa precisa. A Europa não pode esquecer que o grande mercado consumidor e de disponibilização de fundos é o Golfo Pérsico: Síria, Jordânia, Arábia Saudita, Emiratos, Koweit, Oman, Iemen, Qatar e Bahrein. É aqui que há fundos e recursos petrolíferos também. E modernização industrial emergente. Rodear esta área e deixá-la a olhar para Ocidente (EUA) ou Oriente (Japão, Ásia) não é benéfico para a Europa. Temos de recriar uma política mais sólida, consonante e dialogante com os países árabes. Só assim uma parceria a três seria lógica. Se a Europa quer um horizonte de estabilidade no Mediterrâneo tem de ajudar a convencer os países do Golfo Pérsico a reciclar parte dos petrodólares em investimentos no mundo árabe, em coligação com a Europa, em particular no Mediterrâneo.

### **Os três países do Magrebe têm factores de instabilidade: Marrocos, o pós-Hassan II; Argélia, a questão social; Tunísia, a abertura política.**

Em Marrocos o rei é figura tutelar, mas a estrutura democrática de Marrocos tem evoluído. Há uma classe média visível, uma diversificação industrial, fortes correntes turísticas. Há recursos endógenos e uma estrutura política e social emergente que legitima esperanças. Pode haver perenidade do regime. Não oferece grandes problemas. A Tunísia teve um grau de investimento francês e italiano muito forte. Tem uma posição estratégica curiosa. A abertura política tem de ser feita muito rapidamente, porque ajudará à consolidação de uma classe média.

### **O problema principal é a Argélia.**

A Argélia tem um problema de fundo. O islamismo não é sobretudo um problema religioso, mas antes social. Com o aumento de desemprego resultante das reconversões industriais dos anos 90 e a diminuição da emigração para França, o fundamentalismo teve um campo fácil de agitação social em torno das mesquitas. Há um problema político e militar – combate ao terrorismo –, mas o grande combate não é militar. As questões fundamentais são de natureza social. O problema é que a Argélia está a começar a fazer a reconversão industrial e as privatizações. Isto é sempre acompanhado de um fortíssimo aumento de desemprego. Assim, é na Argélia que está a necessidade de um grande investimento. A Europa, se quiser ter uma atitude inteligente e apoiar o processo democrático e a estabilidade social, democrática e política, tem de fazer um forte investimento na Argélia. Como os argelinos têm uma capacidade intelectual e humana notável, diria que a cogeração dos factores de investimento do Golfo e da Europa na Argélia são decisivos para a estabilidade da Europa.

**Mas na Argélia o investimento está a sul, no deserto, e a população e os problemas, a Norte.**

O investimento a sul é nos recursos naturais; a norte é na capacidade produtiva. A Europa tem de pensar rapidamente na deslocalização de alguns sectores. Para a Europa o Magrebe é fundamental. Há sectores na Europa em que o custo salarial é incomportável, mas é baixo no Magrebe.

**O Magrebe conseguirá seduzir mais do que o Leste?**

Esse é um problema de fundo. A diferença salarial entre alguns países do Leste e os do Magrebe é pequena. Além de que o Leste tem uma disciplina industrial e de mão-de-obra, tecnológica e de formação profissional, que não há no Magrebe. Suspeito que os salários no Leste subirão rapidamente. Podem apesar de tudo perder alguma vantagem comparativa que tenham em relação ao Magrebe, mas neste momento a dúvida é pertinente. Apesar de haver países de Leste com problemas estruturais, de segurança e equilíbrio quase iguais aos do Norte de África.

**E a proximidade cultural, nem falo da geográfica, do Leste em relação à Europa?**

Esse é um factor relevante.

**Quem deslocalizará para o Magrebe?**

Italianos, espanhóis, franceses e portugueses.

**O quê?**

Sapatos, metalomecânica ligeira e têxteis – sectores intensivos em mão-de-obra que devem ocupar inicialmente os trabalhadores destes países.

**Quem tinha a deslocalizar já não o fez?**

Itália já. Espanha e Portugal ainda não deslocalizaram os sapatos. A França ainda não fez completamente.

**O peso dos estrangeiros nas exportações tunisinas é muito forte. Mas no caso da Argélia...**

A Argélia será o país mais poderoso a prazo.

**A deslocalização europeia será suficiente para reduzir o desemprego?**

Não. Tem de ser uma conjugação de investimentos da deslocalização industrial com outros em recursos naturais e obras públicas, como barragens, rodovias e caminhos de ferro. As grandes vias trans-europeias têm de ter a sua tradução no Norte de África.

*Entrevista realizada em 11 de Fevereiro de 1999.*

## **Dias Loureiro, vice-presidente da Plêiade**

### **CONSEGUIR A CONFIANÇA DO PARCEIRO É BÁSICO**

*O negócio tem de ser bom por si, mas o conhecimento pessoal ajuda. Portugal devia ter uma política de apoio à internacionalização, como Espanha, por exemplo. Nem sempre a vontade política é acompanhada pela burocracia.*

**Qual é a história do negócio em Marrocos que envolve a Plêiade com a EDP e a Dragados, de Espanha?**

É simples. Quando vim para a Plêiade trouxe uma ideia estratégica para a empresa: encontrar um sector, com futuro em Portugal e no mundo, em que pudéssemos ter dimensão, massa crítica, para ser referência. Decidimos que seria o das *public utilities*. Está a haver por todo o mundo uma vaga de privatização, o que significa que será um sector que crescerá muito. Depois era necessário encontrar o primeiro negócio. Daí o ter-me lembrado de ir a Marrocos para falar a pessoas amigas e propôr-lhes, porque não?, fazermos isso. Eles estavam a pensar fazê-lo. Começámos a negociar. Depois foi preciso encontrar parceiros operadores, com *know-how* na electricidade e no saneamento básico e água. Associamo-nos, por isso, à EDP e à Dragados.

**Fôram as relações informais, as amizades, que estiveram na base do negócio?**

Não. De maneira nenhuma. É importante que haja amigos. Mas *amigos, amigos, negócios à parte*. Os negócios têm de ser bons por eles próprios. É evidente que as minhas amizades em Marrocos, o facto de ter sido condecorado pelo Rei com o Grande Colar da Ordem do Trono, faz de mim uma pessoa em quem eles acreditam mais facilmente. Têm confiança. Isto é um pressuposto importante para qualquer negócio. Depois, entre isso e o negócio em si, houve um caminho muito longo a percorrer. É um negócio muito grande, de muita responsabilidade, a 30 anos, com investimentos muito pesados nos primeiros oito anos, e exige muita ponderação. Voltando à sua questão, os amigos são importantes, mas era preciso que o negócio fosse bom para ambos.

**As negociações foram prolongadas?**

Um ano e meio.

**Quais as maiores dificuldades que encontrou?**

De vária ordem... A primeira questão estava resolvida. Havia confiança em mim. Eu fora durante anos um amigo de Marrocos, ajudara a uma certa ideia de Marrocos em Portugal e na UE. Isto foi básico. A primeira dificuldade foi convencer várias pessoas, não ao nível do poder político, mas ao nível da máquina do Estado. Mais tarde foram os autarcas. Eram 17 autarquias na área da nossa jurisdição geridas por vários partidos. Houve resistência. Mas ultrapassada esta dificuldade, as coisas andaram. Depois houve batalhas técnicas, às vezes de semanas.

**Houve algum apoio do governo português à Plêiade?**

Não. Mas quando soube deste negócio fez algumas diligências e quis estar presente na assinatura do acordo. Esteve o ministro do Interior, porque a assinatura era com o ministro do Interior local, Driss Basri, que tutela as *régies*, e o da Economia.

**A sociedade tenciona alargar a actividade a outras zonas ou a Plêiade está interessada em aumentar o seu envolvimento em Marrocos?**

A Plêiade aumentará o seu envolvimento nesta área. Creio que o consórcio que está em Marrocos, através da empresa Redal, que começou a operar em 1 de Janeiro de 1999, concorrerá a mais con-

tratos de concessão. Fora da Redal, a Plêiade vai formar neste momento uma empresa para a concessão das águas em Portugal, e está a estudar alguns projectos no Brasil. Mas quero significar que este sector pretende ser o *core business* da Plêiade.

**Defende que o Estado deve apoiar a internacionalização. Como?**

Deve haver uma política de Estado. Isto significa que Portugal estrategicamente entende que não pode apenas depender de um espaço económico. Deve eleger outros espaços onde se afirmar. Isto exige elevados recursos financeiros e recursos humanos. Penso que Portugal devia ter como espaço estratégico fundamental os países atlânticos que falam Português e o Magrebe. No mínimo. Isto significa ter recursos financeiros para ajudar estes países, que obviamente são aproveitados no seu interesse, mas que, como acontece em todo o mundo, na aplicação desses recursos as empresas portuguesas têm vantagem em relação a outras. Isto põe-nos ao abrigo de uma crise conjuntural na Europa, dá-nos prestígio económico e político, dá-nos força.

**Isso pressupõe uma certa cumplicidade entre o Estado e as empresas.**

Não é cumplicidade. São normas claras, transparentes. Diria, complementariedade. Isto é razoável, útil e importante para o País.

**A temática da internacionalização não está a ter mais peso e destaque do que merece? Não se está a secundarizar a base interna?**

Não. Os grupos que saíram para o estrangeiro ou já tinham uma grande base interna ou iam para sectores que conheciam muitíssimo bem ou tinham capacidades que os tornavam competitivos nos mercados externos. A sua saída não desviou recursos de investimentos internos. Aliás, em termos políticos, por exemplo, os investimentos feitos no Brasil nos últimos três anos fizeram mais pela imagem de Portugal no Brasil do que toda a diplomacia, as declarações e os tratados durante dezenas e dezenas de anos. A imagem de Portugal no Brasil é completamente diferente. O facto de grupos portugueses terem investido centenas de milhões de contos deu-nos uma respeitabilidade e uma imagem completamente distinta da que tínhamos.

**Uma viagem do primeiro-ministro Guterres foi importante para abrir caminho?**

Isto aconteceu porque havia recursos financeiros do lado de cá e iniciou-se o processo de privatizações lá. Houve a conjugação. Não existe política de Estado. Por exemplo, em Espanha, deduz-se à colecta um quarto do investimento no exterior. Quem investe 10 milhões de contos deixa de pagar 2,5 milhões de contos. Se tiver de pagar três milhões de contos paga apenas 500 mil. Isto é um incentivo brutal ao investimento no exterior. Este é um instrumento dos muitos que existem em Espanha e outros países.

**Portugal não está a investir nos mercados exigentes da OCDE. Vai para Brasil, Magrebe, Polónia. É onde se pode investir?**

Não. Mas Portugal tem de procurar espaço onde tenha vantagens competitivas. Não digo que seja o caso do centro da Europa; aqui terá a vantagem concedida pelo domínio da tecnologia da distribuição. Não me parece mal que Portugal escolha mercados em que tenha vantagens competitivas, como a confiança ou a língua.

**Fala-se muito de proximidades entre parceiros. O Magrebe está aqui desde sempre, tal como Espanha, aliás. Mas a regra foram as costas voltadas. A proximidade geográfica não é importante.**

Houve alturas em que não vivemos de costas voltadas. Economicamente temos estado de costas voltadas. Acho, apesar de tudo, que esse passado não nos deve constranger.

**Qual a génese das cimeiras anuais com Marrocos começadas pelo governo Cavaco Silva, do qual fez parte?**

Lisboa é a capital europeia mais próxima de Rabat. Esta zona tem de se desenvolver. Se não o fizer, as coisas podem ser preocupantes para Portugal e Espanha. São apostas estratégicas que Portugal tem de fazer. Pensamos que esse desenvolvimento deve ser facilitado por muitos aspectos, entre eles o IDE.

**Defende que há que puxar Marrocos para norte, para a UE. Porquê?**

Porque há que desenvolver Marrocos. O não desenvolvimento de Marrocos significa instabilidade política e social. É inequívoco. Marrocos tem uma altíssima taxa de crescimento demográfico, 70% da população tem menos de 30 anos. Temos de fazer com que se desenvolva. Significa investir lá, criar emprego, criar riqueza, desenvolver. Por outro lado, significa uma política da própria UE em relação a Marrocos. Esta é uma política com imenso interesse para a Europa do Sul. Marrocos para nós é a Polónia, a República Checa ou a Hungria da Alemanha. Os problemas que podiam vir para a Alemanha e na base dos quais ela entende que estes países devem entrar na UE são idênticos aos que a Europa do Sul teria se Marrocos tivesse uma situação instável, desequilibrada e de grande regressão económica. Nada mais natural.

**Qual o contributo que o IDE pode dar a Marrocos nessa perspectiva?**

Enormíssimo. Sobretudo se se fizer IDE com alguma base tecnológica e que requeira algumas capacidades. Marrocos está a encher as suas faculdades de Engenharia de estudantes que depois vão para o mercado de trabalho e não encontram saídas. Há mão-de-obra com qualificação disponível que deve ser utilizada. Há várias empresas que estão a ir para Marrocos, como a Thompson ou a Daewoo, que requerem algumas capacidades. Marrocos percebeu que a abertura ao IDE com regras claras e estáveis é fundamental. As coisas estão a mudar no sentido de atrair IDE.

**Há alguns sectores mais necessários, mais recomendáveis, ou tudo depende da evolução das privatizações?**

As *public utilities* serão privatizadas. Na Europa isto é seguido com muita atenção. Em Tânger, a exploração da água e electricidade estão a concurso e apareceram 20 grupos, americanos e europeus. Mas há outras áreas. Algumas em que Portugal pode entrar.

**A burocracia estatal não pode anular esta abertura e prejudicar o cumprimento da necessidade?**

Isso é um problema que Marrocos tem. As burocracias são o pior desincentivo ao IDE. Nota-se que há da parte do poder político uma grande vontade, o estabelecimento de regras novas, claras, transparentes, que se pretendem estáveis, mas depois as coisas ao nível do dia-a-dia, da máquina administrativa, são complicadas. Mesmo para nós, portugueses, onde a burocracia não é um exemplo de eficiência e rapidez, há um grande fosso.

**Analfabetismo, burocracia, demografia... Isto não perturba, desincentiva, o IDE?**

São factores que cada investidor deve ponderar. Estamos a falar de estabilidade. Se não se acreditar na estabilidade política e social de Marrocos não se pode investir. Eu acredito. Acredito que Marrocos não vai descambar numa Argélia. É a minha análise, que me incentiva a investir. Depois havia um segmento de mercado – *public utilities* – à disposição. Depois há mão-de-obra altamente qualificada para o sector onde quero investir. Neste momento, a Redal tem 17 expatriados, entre portugueses e espanhóis, numa empresa de 2500 trabalhadores. Contamos dentro de três anos ter oito expatriados. Isto para nós é muito importante. Em outro país de África não fazemos isto com oito expatriados, porque não há capacidades locais. Para nós é um incentivo. Para outros sectores, como o têxtil e o vestuário, a mão-de-obra barata e qualificada pode ser um incentivo. Outro sector que ainda está fechado no Magrebe é o da distribuição. Não há uma distribuição moderna. Portugal pode ter aqui mercado.

**Como vê o processo de alternância política em Marrocos?**



Os regimes democráticos são democráticos com a prova de fogo: a alternância no governo. Estava um. Saiu. Vem outro. Isso acontece em Marrocos. Mas acontece outra coisa, que é a grande vontade reformadora do rei e do príncipe herdeiro. É inequívoca. Perceberam que a inserção de Marrocos numa comunidade mais vasta passa pelo aprofundamento das instituições democráticas. Isto está a acontecer.

**Como analisa o enquadramento regional de Marrocos? A Argélia preocupa-o? A Tunísia é vista como um Estado-quartel.**

Uma coisa é a Argélia. O que se pode dizer é que a situação é gravíssima e imponderável, porque estamos a lidar com a irracionalidade do fundamentalismo.

**Que aparenta estar em queda...**

Está em queda, mas faz o que faz. E o país está instabilizado. Isto ao nível da atracção do IDE é fatal. Como há espirais para cima, aí estaremos perante uma espiral para baixo. Mas creio que a Argélia foi uma lição, quer para a Tunísia, quer para Marrocos, e não apenas para os dirigentes políticos. Noto isto nas conversas com as pessoas da rua. O facto de o fundamentalismo argelino ter feito a barbárie que fez levou a que os marroquinos, as classes baixas, o vissem como uma loucura. Mais, que essa instabilidade não punha em causa apenas políticos e jornalistas, mas também pessoas simples, que não tinham nada a ver com política. Isso serviu de vacina. Acho que os marroquinos, concretamente, têm isso muito presente. Acho que nesta medida as coisas são diferentes. Há instabilidade, que está acantonada tanto quanto possível na Argélia, os países vizinhos têm procurado tornar-se imunes a ela e aproveitar essa instabilidade como exemplo do que não se quer que aconteça.

**Recentemente, o presidente tunisino foi a Marrocos. Foi acordada a criação de uma zona de comércio livre. É a UMA possível, dado que o comércio entre Marrocos e Tunísia é escasso?** Acho que há possibilidades de na zona do Magrebe poder vir a existir alguma coisa. Porque estamos a assistir em todo o lado a fenómenos de integração. A proximidade geográfica, cultural, religiosa, dos Estados do Magrebe fornece os condimentos para que haja, em teoria, uma integração. O problema é que há algumas questões, que espero que sejam conjunturais, que têm obstado a isso. Há a instabilidade argelina e o regime líbio; houve problemas de vizinhança entre Marrocos e Argélia; e depois, ao nível do subconsciente, há a questão de saber quem é o protagonista, o país de referência. Esta é questão mal resolvida. Melhor, é questão e não devia ser. Acresce que estes países entendem que o seu desenvolvimento está mais na amarração à UE do que na integração magrebina, o que os leva a entrar em competição. Há várias explicações para que um espaço que aparentemente seria facilmente integrável não o tenha sido.

**Um dado recente é a proposta americana de uma parceria EUA-Magrebe.**

Tem-se reparado que nos grandes projectos, como os energéticos, os americanos têm estado presentes. Mas isto não tem comparação com a presença europeia. E não penso que esta seja contestada. Primeiro, há uma apetência cultural para que os marroquinos se liguem cada vez mais à Europa e, depois, não tem havido vantagem competitiva dos americanos. E dado que a estratégia de Marrocos é a ligação à UE, percebem que quanto mais investimento houver da Europa, mais investidores existirão a pressionar para que a ligação se faça.

**A génese de Barcelona é o problema argelino. Com este resolvido, ou com os fundamentalistas acantonados, o processo deixa de ter justificação, interesse?**

Nós, países do sul europeu, temos de defender na UE os interesses desta região com a mesma força com que os alemães defendem os interesses dos países de Leste. Porque as condições para uns e outros devem ser iguais. Há novos instrumentos, mais poderosos, como o Meda, mas não podemos abrandar a pressão porque a pressão dos alemães a favor do Leste vai à frente. Não podemos pretender trazer o Magrebe para a UE, como os alemães vão fazer com o Leste, mas

temos de fazer uma grande pressão para que a cooperação se alargue a fórmulas novas.

**Admite que a política mediterrânica se torne mais balcânica e alemã e menos magrebina e francesa?**

Os Balcãs sempre foram uma preocupação para os alemães. Não creio que sejam coisas misturáveis. Mas quem tem defendido esta aproximação ao sul – e tenho experiência, foram quatro anos a participar em reuniões de ministros da UE –, que não seja apenas platónica e retórica, que passe por coisas efectivas, tem sido Portugal, França, Espanha e Itália.

**Qual a consistência do discurso de solidariedade se a UE não deixa o sul mediterrânico exportar o que produz (produtos agrícolas)?**

Não está tão fechada quanto isso. Se a UE fechasse as importações de pescas, conservas e produtos agrícolas era o estrangulamento dos países do Magrebe.

*\* Entrevista realizada em 13 de Abril de 1999.*

## **El-Haouves Riache, embaixador em Portugal**

### ***A ARGÉLIA PRECISA DE INVESTIR 5 MIL MILHÕES DE DÓLARES EM 10 ANOS***

*Foram criadas todas as condições para atrair o IDE, mas este não aparece. O ajustamento encerrou mil empresas e despediu 300 mil. Os problemas começaram em 1986 com a queda do preço do petróleo. Agora, anulada a ameaça fundamentalista, a abertura aos EUA faz o seu caminho. O upgrading necessário para a liberalização industrial com a UE exige um mega-investimento.*

**As exportações da Argélia estão concentradas no petróleo, o que as torna vulneráveis à evolução do preço deste. Como combater essa dependência?**

O objectivo do governo é reduzir essa predominância dos hidrocarbonetos. Não digo dependência, porque os hidrocarbonetos são um recurso nacional. No âmbito da transição para a economia de mercado, em que a Argélia está envolvida de maneira mais acentuada desde 1993-94, há muitas reformas. Nestas, o sector privado e o investimento fora dos hidrocarbonetos são muito importantes. Do florescimento da pequena e média indústria deverá resultar a redução da predominância dos hidrocarbonetos.

**Pode pormenorizar?**

A agricultura passou a ser encarada como prioridade. Não era. Temos dois objectivos: a autosuficiência alimentar a longo prazo e, em termos mais imediatos, a exportação de alguns produtos, como primores, designadamente. Foram definidas vantagens fiscais, estipulados incentivos, e afectados meios materiais e financeiros.

**E quanto à indústria?**

Nos anos 70 e 80, a prioridade era a chamada indústria industrializante, isto é, os grandes conglomerados. Mas passou a ser a pequena e média empresa. O objectivo é criar emprego e produzir parte dos produtos importados.

**Com as reformas decorrentes do acordo com o FMI, as importações – das quais 1/4 respeitam a produtos alimentares – caíram, muitas empresas fecharam e o desemprego aumentou. O que se fez para amenizar as consequências?**

Todas as reformas económicas têm um custo social. A questão é: são necessárias ou não? A opção foi pelo sim. Fecharam-se mais de mil empresas e mais de 300 mil operários ficaram desempregados. Haverá ainda mais empresas a encerrar. Mas, ao mesmo tempo, criámos uma rede social e promovemos o investimento em outros sectores e, assim, a criação de emprego. E algumas das empresas saneadas já estão a proceder a admissões.

**Que balanço faz das reformas?**

As reformas iniciadas em 1994 começaram a dar resultados positivos. Em 1998, o sector industrial registou uma taxa de crescimento inédita de 10,5%. O objectivo a prazo do governo é de exportar mil milhões de dólares, fora hidrocarbonetos. Em 1998 já se exportou 400 milhões de dólares. Há três anos não se chegava aos 100 milhões de dólares.

**Parte importante do IDE centra-se nos hidrocarbonetos.**

Há de facto um esforço no sector dos hidrocarbonetos porque adoptámos uma nova política em 1988, concretizada a partir de 1991, de estabelecer parcerias na base da repartição da produção. Atraímos investimentos de empresas de muitos Estados, como EUA, Espanha, Itália,

Argentina, Austrália e Canadá. Vieram explorar e produzir nos hidrocarbonetos. Os resultados são muito bons.

**Então, qual o papel do IDE no combate à predominância dos hidrocarbonetos?**

Há muitos outros IDE. Nos medicamentos, em dois anos, a principal empresa argelina de produção assinou oito contratos de parceria com empresas da Dinamarca, Reino Unido, França, EUA e Itália; na transformação de minerais há italianos e sul-africanos, estes na exploração do ouro; na banca existem o Citibank, o Banque National de Paris, o Chase, o Crédit Lyonnais, a Société Générale, e mais alguns dos Estados do Médio Oriente; na construção, a maior parte das empresas são dos países do Golfo; e também o turismo, a agricultura saariana e os materiais de construção atraem IDE.

**É o IDE nas quantidades que desejam?**

Se o IDE na Argélia permanece insuficiente em relação ao que desejamos, podemos dizer, em contrapartida, que criámos todas as condições – jurídicas, políticas e financeiras – para o atrair. Em 1993 (1 Outubro) adoptámos um Código de Investimento extremamente liberal.

**Como explica a coexistência do muito dinheiro que o petróleo dá com os muitos problemas sociais que a Argélia tem?**

Os preços do petróleo variam. Os verdadeiros problemas começaram em 1986 com a queda do preço do petróleo. E com um endividamento excessivo e a curto prazo. Quanto aos problemas sociais e económicos, a Argélia é um país em desenvolvimento, como a Nigéria, a Coreia do Sul ou o Brasil. É verdade que temos uma taxa de desemprego muito elevada (27-28%) e um problema de habitação. Mas diga-se também que a Argélia fez um esforço extraordinário na educação e formação. A taxa de alfabetização é das mais elevadas na região. O nível de vida está acima da média magrebina. Isto graças em parte aos investimentos feitos nos anos 70 e princípios dos anos 80. Foram criadas uma série de responsabilidades que a queda do preço do petróleo em 1986 não permitiu suportar da mesma maneira e inviabilizou o modelo de industrialização, que pressupunha grandes investimentos a longo prazo.

**O que é que o acordo com o FMI muda?**

O saneamento do aparelho de produção e da gestão das finanças. Os primeiros resultados – redução da inflação; balança comercial positiva; reconstituição das reservas; promoção do crédito ao investimento, com a queda das taxas de juro – são bons. Há novas bases de funcionamento que permitem um relançamento em que o sector privado, nacional e estrangeiro, tem um papel muito mais significativo do que no passado.

**O EIU diz-se que as privatizações estão em *estado esclerótico*. Como comenta?**

É preciso colocar as questões no seu contexto. Privatizar é uma forma de incitar o sector produtivo a mudar. É uma mudança da forma de gestão, de pública para privada; é querer torná-lo mais competitivo, mais produtivo. O governo fez uma primeira lista de 360 empresas a privatizar, em vários sectores, como agro-alimentar, transformação, construção, vestuário, couro, máquinas-instrumentos, turismo, têxteis, materiais de construção. As primeiras privatizações deram bons resultados. É verdade que é o início de um processo. Que se acelerará. Convidámos técnicos portugueses para perceber a vossa experiência, tal como quisémos conhecer as experiências polaca, checa e húngara. É um processo que do ponto de vista jurídico necessita de ajustamentos contínuos. A primeira lei, por exemplo, não previa nenhum pagamento a crédito; impunha o pagamento à vista. Também havia a obrigação de não despedir. Isto mudou na nova lei que saiu em 1998. E foram abertos ao capital privado quase todos os sectores.

**Há quem diga que o IDE está no sul, nos hidrocarbonetos, na *fortaleza Saara*, ao passo que a população está no norte, que segurança só no sul...**

É falso. É preciso ver as coisas como são. Em 1992, quando o processo eleitoral – não o pro-

cesso democrático – foi interrompido, houve o recurso à violência por parte da FIS. A sociedade não estava preparada para o terrorismo: não tinha leis, forças de segurança nem mentalidade. Até 1994 houve este fenómeno, crescente. Afectou sobretudo o norte, apesar de não haver dispositivo de segurança no sul. No norte, os terroristas destruíram fábricas, escolas, meios de transporte. Porquê? Porque na Argélia a segurança de uma empresa era apenas um sistema anti-incêndio e um guarda, geralmente um velho reformado, que estava à porta a ler o jornal. Ora, nos países desenvolvidos, onde não há terrorismo, a protecção das empresas é feita por sociedades de segurança, que estão dotadas de uma série de meios técnicos, como armas, alarmes e vídeos, e humanos.

#### **Porquê a viragem em 1994?**

Porque o país se dotou de instrumentos jurídicos e de meios humanos e materiais por combater o terrorismo. Criaram-se leis e instituições para proteger o país e as entidades económicas dos actos de sabotagem dos terroristas. Em 1994 autorizámos a criação das sociedades de segurança. Todas as empresas que recorreram aos serviços destas sociedades deixaram de ter problemas. Porquê? Porque até então bastavam dois terroristas com um *bidon* de gasolina para destruir a empresa. A partir do momento em que estas leis foram criadas, o terrorismo recuou. O que foi feito foi dirigido ao norte e ao sul. Não houve acento particular no norte ou no sul. Graças a estas medidas, os terroristas já não representam uma ameaça. Hoje são bandos de criminosos perseguidos em montanhas cada vez mais isoladas.

#### **Como comenta o facto de ter havido no Ocidente quem tenha previsto a queda do regime e preparado a convivência com a FIS e agora tenha passado a dialogar com Argel, ao mesmo tempo que a acusa de desrespeitar os Direitos Humanos?**

Em 1992 e 1993 houve muitos "analistas" que previram a queda do regime e a chegada dos integristas ao poder. O facto de a Argélia não estar preparada para enfrentar uma situação de terrorismo iludiu-os. Aperceberam-se entretanto que o objectivo dos integristas não era um futuro melhor, mas a destruição do país; viram também que o país e as suas instituições reagiram, que houve mobilização. Nós dizíamos na época, e a sociedade civil em geral, que este islamismo integrista, fundamentalista, não representava a sociedade argelina. Foi pela rejeição profunda da sociedade argelina que o fundamentalismo caiu, não pelas violações dos direitos humanos. Esses "analistas" deviam olhar mais para o que fazem os terroristas e ajudar a destruir as suas redes e não acusar o governo. É difícil analisar a partir do exterior. Esses "analistas" enganaram-se completamente.

#### **Mas a questão dos Direitos Humanos tem alimentado muita polémica.**

Em matéria de direitos humanos não temos nada a esconder, seja a nível da Comissão dos Direitos Humanos das Nações Unidas, da Assembleia Geral da ONU, ou de organizações não governamentais, como Amnistia Internacional, Human Rights Watch ou Federação Internacional dos Direitos do Homem. Temos leis, assinámos, ratificámos e aplicamos 23 convenções internacionais nesta matéria. Mas não escondemos que na luta contra o terrorismo há excessos – inevitavelmente. Mas são actos individuais. Quando provados são sancionados. Temos um Observatório dos Direitos Humanos na Argélia, uma organização independente, que identificou 743 casos de excessos. Cada um é investigado pelo Procurador-Geral da República. Tomámos a iniciativa de convidar jornalistas e parlamentares estrangeiros a discutir com a sociedade civil o que entendessem. Recebemos 40 delegações parlamentares, europeias e de outras regiões, mais uma do Parlamento Europeu, mais um painel da ONU. Falam em excessos. Nunca os negámos. O nosso objectivo é evitá-los. Queremos melhorar.

Em 1995, a Comissão Europeia disse que por causa dos Direitos Humanos não havia negociações do acordo de associação entre a UE e a Argélia. Em Março de 1998, esta mesma questão levou ao congelamento das negociações. Estas foram reatadas em Feve-

reiro de 1999. A Argélia diz que a UE a acusa nos Direitos Humanos, mas que, por sua vez, acolhe dirigentes terroristas. Isto é um diálogo de surdos? Há vontade de estabelecer o acordo de associação?

Temos vontade de concluir esse acordo. O problema não é de vontade política. O problema é um problema de abordagem. As outras economias do Magrebe são dominadas pela agricultura. Isto não se aplica na Argélia, em que domina a indústria. Negociar nos mesmos termos que aquelas economias seria levar à destruição do tecido industrial argelino. É preciso uma abordagem que considere a nossa especificidade. Esta é a principal causa da lentidão das negociações. É preciso compreender os constrangimentos específicos argelinos.

**Qual é a potencialidade do acordo para a resolução dos problemas da Argélia?**

Dizemos que deve haver uma relação de parceria. Nós damos algo à UE. Damos um mercado, uma economia em expansão, fontes de energia em posição estratégica em relação à Europa, África e mundo árabe, uma infraestrutura desenvolvida, mão-de-obra qualificada, um sistema de formação muito desenvolvido em relação à média africana e magrebina, portos de águas profundas. Queremos uma relação de parceria onde a Argélia terá investimentos. A UE não deve ver a Argélia apenas como um mercado, mas como um parceiro onde é preciso investir. Sem investimentos os problemas económicos e sociais só se agravarão. Com uma economia forte só haverá ganhadores.

**A Argélia diz que perderá dois mil milhões de dólares com o desarmamento alfandegário. Quer ser compensada...**

Se não houver um *upgrading* da economia argelina não haverá nada para exportar para o mercado europeu. Absolutamente nada. Bem pelo contrário. A consequência seria a destruição da indústria que temos. Dizemos que é preciso preparar a indústria argelina para ser competitiva com as indústrias europeias antes de desmantelar as barreiras alfandegárias. Para fazer o *upgrading* e possibilitar à indústria ser competitiva é preciso investir cinco mil milhões de dólares num período de 10 anos. É aqui que são precisos os investimentos da UE no quadro da parceria. Feito o *upgrading*, falaremos do desarmamento alfandegário. Desarmar agora é destruir o que existe. A UE precisa de compreender isto. É natural que o processo seja lento.

**Tunísia e Marrocos acabam de acordar a criação de uma zona de comércio livre. Como comenta? É a União do Magrebe Árabe possível?**

A UMA foi e continua uma escolha estratégica.

**Mas já tem 10 anos e pouco ou nada feito.**

Mas isso não retira valor à nossa escolha. Dizemos que é preciso construir o Magrebe árabe. A ausência de um quadro comum, de uma organização comum efectiva, de uma organização supra-regional activa, penaliza cada um dos nossos países. É de importância capital que os países do Magrebe se apresentem unidos face aos diferentes parceiros. A Argélia só face à Europa está enfraquecida; o Marrocos também, tal como a Tunísia, a Líbia ou a Mauritânia. A UMA é uma escolha estratégica. Todos os esforços para a redinamizar são bem-vindos. Posso lembrar que a ideia da UMA nasceu na Cimeira de Argel (1988). Funcionou até 1994-5. Muito bem. Depois deixou de funcionar. Não por culpa da Argélia. Marrocos propôs o congelamento das suas actividades. Respondemos que esse congelamento não dependia da Presidência da UMA – exercida pela Argélia –, mas que devia ser decidido por todos os membros. Enquanto membros éramos contra o congelamento; queríamos dinamizá-la e torná-la mais activa. Mas somos apenas um dos cinco membros.

**O General Nazzar, um ex-ministro argelino da Defesa, acusou Marrocos de apoiar uma espécie de GIA marroquino. Os primeiro-ministros argelino e marroquino encontraram-se recentemente. Há uma reaproximação entre Argélia e Marrocos?**

Não conheço a declaração do General Nazzar. Quanto às relações argelo-marroquinas não são de

rivalidade, mas de complementariedade. A nossa tradição é fomentar a boa vizinhança. Queremos melhorar as relações com os nossos vizinhos.

**Barcelona foi em 1995. Que balanço faz?**

O processo de Barcelona não teve um progresso notável, mas há uma vontade de procurar um terreno de entendimento. A ausência de resultados não deve encorajar o pessimismo, mas a procura de soluções.

**Que consequências do que se passa na Sérvia para a política mediterrânica da UE?**

O importante é ligar paz e desenvolvimento, no quadro das Nações Unidas. Que a UE não veja o sul mediterrânico apenas com base em preocupações de segurança; considere também o desenvolvimento económico e social. O Mediterrâneo é mais do que o flanco sul da Nato. São Estados com preocupações económicas e sociais. Ver só as preocupações de segurança é limitado.

**A Argélia fez exercícios militares com os EUA pela primeira vez desde a independência. Como vê a proposta de parceria económica EUA-Magreb?**

Todos os esforços que ajudem a desenvolver a integração magrebina são bem-vindos. Estamos abertos a analisar todas as propostas, venham de americanos ou europeus.

**Não indicia uma disputa entre americanos e franceses pela influência na zona?**

Isso é uma visão do exterior. Não temos preconceitos em relação a parceiros. O que lhes dizemos é que temos um potencial, um mercado. Será bem vindo quem vier respeitar as nossas leis e no quadro das vantagens mútuas e do interesse recíproco.

**Pelo que se lê na imprensa europeia, a Argélia é uma sociedade dividida culturalmente, desencantada economicamente, frustrada ideologicamente e onde é duro fazer política. Um argelino hoje é alguém profundamente desencantado – com a independência, os islamistas, os generais, o Ocidente?**

As suas fontes são extremamente pessimistas e dão uma imagem muito negativa da Argélia. A Argélia não é nada disso. É um bom país de 2,4 milhões de quilómetros quadrados, 1,2 mil quilómetros de costa, montanhas magníficas, e um Saara; uma população que tem uma história com 100 mil anos; deu à Cristandade e ao Islão vários homens de cultura e ciência; tem o maior conjunto de pinturas rupestres ao ar livre do mundo. Dizer que a Argélia sofreu invasões, bom, isso é em todo o Mediterrâneo. O argelino tem uma identidade forjada pela história com três componentes: árabe, berbere e muçulmana. O argelino não está mal na sua pele. A Argélia é o único país democrático na região. Há uma dinâmica forte de liberdade de expressão. Há 25 partidos: trotsquista, nacionalista, democráticos, laicos, islamista... A classe política discute livre e abertamente todas as questões: economia, política, segurança. Há transmissões televisivas em directo de debates entre representantes da classe política sobre as questões de segurança. Sabe o que isto significa. O argelino não se procura. Está, pelo contrário, em vias de construir uma sociedade democrática, aberta, pluralista e respeitadora dos seus próprios valores, tradições e cultura. Nós, na sociedade argelina, também respeitamos os Direitos do Homem. As suas fontes apresentam uma visão completamente errada.

*Entrevista realizada em 3 de Março de 1999.*



ARGÉLIA

**LE CODE  
DES INVESTISSEMENTS**

**Textes Législatifs  
&  
Réglementaires**

**1995**

---

*Les Publications de l'APSI*

**Décret législatif No 93-12 du 19 Rabie Ethani 1414  
correspondant au 5 octobre 1993 relatif à  
la promotion de l'investissement**

- le président du Haut Comité d'Etat;
- Vu la Constitution; notamment ses articles 115 et 117;
- Vu la déclaration du Conseil Constitutionnel du 11 janvier 1992;
- Vu la proclamation du 14 janvier 1992 instituant le Haut Comité d'Etat;
- Vu la délibération No 92-02/HCE du 14 avril 1992 relative aux décrets à caractère législatif;
- Vu la délibération No 92-04/HCE du 2 juillet 1992 relative à l'élection du Président du Haut Comité d'Etat;
- Vu l'ordonnance No 66-154 du 8 juin 1966, modifiée et complétée, portant code de procédure civile;
- Vu l'ordonnance No 75-58 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée, portant code civil;
- Vu l'ordonnance No 75-59 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée, portant code de commerce;
- Vu l'ordonnance No 76-105 du 9 décembre 1976, modifiée et complétée, portant code de l'enregistrement;
- Vu la loi No 79-07 du 21 juillet 1979, modifiée et complétée, portant code des douanes;
- Vu la loi No 80-07 du 9 Août 1980, relative aux assurances;
- Vu la loi No 81-10 du 11 juillet 1981, relative à l'emploi des étrangers;
- Vu la loi No 82-13 du 28 Août 1982, modifiée et complétée, relative à la constitution et au fonctionnement des sociétés d'économie mixte;
- Vu la loi No 83-03 du 5 février 1983 relative à la protection de l'environnement;

— Vu la loi No 84-17 du 7 juillet 1984, modifiée et complétée, relative aux lois de finances;

— Vu la loi No 86-14 du 19 août 1986, modifiée et complétée, relative aux activités de prospection, de recherche, d'exploitation et de transport par canalisation des hydrocarbures;

— Vu la loi No 87-03 du 27 janvier 1987 relative à l'aménagement du territoire;

— Vu la loi No 83-25 du 12 juillet 1988 relative à l'orientation des investissements économiques privés nationaux;

— Vu la loi No 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit;

— Vu la loi No 90-11 du 21 avril 1990 relative aux relations de travail;

— Vu la loi No 90-16 du 7 août 1990 portant loi de finances complémentaire pour 1990;

— Vu la loi No 90-30 du 1er décembre 1990 portant loi domaniale;

— Vu la loi No 90-36 du 31 décembre 1990 portant loi de finances pour 1991, notamment ses articles 38 et 65 relatifs aux codes fiscaux;

— Vu la loi No 91-25 du 18 décembre 1991 portant loi de finances pour 1992;

— Vu le décret législatif No 92-04 du 11 octobre 1992 portant loi de finances complémentaire pour 1992;

— Vu le décret législatif No 93-01 du 19 janvier 1993 portant loi de finances pour 1993;

Après délibération du Haut Comité d'Etat;

**Promulgue le décret législatif dont la teneur suit :**

## TITRE I

### DISPOSITIONS GENERALES

**Article 1er :** - Le présent décret législatif fixe le régime applicable aux investissements nationaux privés et aux investissements étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens ou de services non expressément réservées à l'Etat ou à ses démembrements ou à toute personne morale expressément désignée par un texte législatif.

**Article 2 :** - Bénéficient des dispositions du présent décret législatif les investissements de création, d'extension de capacité, de réhabilitation ou de restructuration, réalisés, sous forme d'apport en capital ou en nature, par toute personne physique ou morale.

**Article 3 :** - Les investissements sont réalisés librement sous réserve de la législation et la réglementation relatives aux activités réglementées.

Ils font l'objet, préalablement à leur réalisation, d'une déclaration d'investissement auprès de l'Agence ci dessus.

**Article 4 :** - La déclaration de l'investissement, visée à l'article 3 ci dessus, est faite par l'investisseur.

Elle indique notamment :

- le domaine d'activité;
- la localisation;
- les emplois créés;
- la technologie utilisée;

— les schémas d'investissement et de financement, ainsi que l'évaluation financière du projet accompagnée du plan d'amortissements;

- les conditions de préservation de l'environnement;
- la durée prévisionnelle de réalisation de l'investissement;
- la durée prévisionnelle de réalisation de l'investissement;
- les engagements liés à la réalisation de l'investissement.

*S'agissant des activités réglementées, la déclaration est accompagnée des documents exigés par la législation et la réglementation en vigueur.*

Elle comporte, en cas de demande d'avantages de la part de l'investisseur, tout élément justificatif.

**Article 5 :** - Les investissements, déclarés conformément à l'article 4 ci-dessus, bénéficient des garanties prévues par le titre V du présent décret législatif.

**Article 6 :** - Les investissements, déclarés conformément à l'article 4 ci-dessus, peuvent bénéficier des avantages liés au régime général ou aux régimes particuliers d'encouragement prévus par le présent décret législatif lorsque la demande en est faite auprès de l'Agence en même temps que la déclaration d'investissement.

**Article 7 :** - Il est créé, auprès du Chef du Gouvernement, une Agence, de promotion, de soutien et de suivi des investissements, ci-dessous désignée «l'Agence».

Les attributions de l'Agence, outre celles visées par le présent décret législatif, son organisation et son fonctionnement sont fixés par voie réglementaire.

**Article 8 :** - L'Agence est chargée d'assister les investisseurs pour les formalités nécessaires à leur investissement notamment celles relatives aux activités réglementées pour lesquelles elle veille au respect des délais légaux.

Elle est constituée sous forme de guichet unique regroupant les administrations et organismes concernés par l'investissement.

À ce titre, elle fournit, dans le délai fixé à l'article 9 ci-dessous, par délégation des administrations concernées, tous les documents légalement requis pour la réalisation de l'investissement.

**Article 9 :** - L'Agence dispose d'un délai maximum de 60 jours, à compter de la date de dépôt de la déclaration et de la demande d'avantages dans les conditions visées à l'article 4 ci-dessus, pour notifier, à l'investisseur après évaluation, la décision d'octroi ou de refus des avantages ainsi que leur durée en cas d'accord.

En cas de contestation de la décision de l'Agence, l'investisseur

*peut introduire un recours auprès de l'autorité de tutelle de l'Agence, prévue à l'alinéa 1er de l'article 7 ci-dessus qui dispose d'un délai maximum de quinze (15) jours pour répondre.*

La décision est insusceptible de recours juridictionnel.

**Article 10 :** - La décision de l'Agence indique, outre les avantages accordés, les obligations à la charge de l'investisseur conformément à la déclaration visée à l'article 4 ci-dessus.

La décision de l'Agence fait l'objet d'une publication dont les conditions sont fixées par voie réglementaire.

**Article 11 :** - La forme et les modalités de la déclaration d'investissement, de la demande d'avantages et de la décision de l'Agence sont fixées par voie réglementaire.

**Article 12 :** - Les investissements réalisés à partir d'apports en capital, au moyen de devises librement convertibles, régulièrement cotées par la Banque Centrale d'Algérie et dont l'importation est dûment constatée par cette dernière, bénéficient de la garantie de transfert du capital investi et des revenus qui en découlent. Cette garantie porte également sur les produits réels nets de la cession ou de la liquidation, même si ce montant est supérieur au capital initialement investi.

Les demandes de transfert correspondantes, émises par l'investisseur, sont exécutées dans un délai qui ne saurait excéder (60) soixante jours.

**Article 13 :** - Le schéma de financement visé à l'article 4 ci-dessus, doit comporter un seuil minimum de fonds propres fixé par voie réglementaire.

**Article 14 :** - L'investissement doit être réalisé dans un délai maximum de trois ans à dater de la décision d'octroi des avantages, sauf décision de l'Agence fixant un délai de réalisation supérieur.

**Article 15 :** - Les investissements qui présentent pour l'économie nationale un intérêt particulier en raison notamment de la dimension du projet, du caractère de la technologie utilisée, du taux élevé d'intégration de la production développée, des gains élevés en devises ou au regard de leur rentabilité à long terme, peuvent bénéficier conformément à la législation en vigueur, d'avantages supplémentaires.

*Ils donnent lieu à l'établissement d'une convention passée entre l'Agence, pour le compte de l'Etat, et l'investisseur.*

La convention d'investissement est conclue après approbation du conseil du Gouvernement, et publiée au journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire.

## TITRE II

### REGIME GENERAL

**Article 16 :** - Le régime général des avantages accordés aux investissements comporte les mesures d'encouragement définies aux articles 17 à 19 ci-dessous.

**Article 17 :** - Les investissements bénéficient, pour une période qui ne peut excéder trois ans ou la période fixée par l'article 14 ci-dessus, à dater de la notification de l'Agence, des avantages suivants au titre de la réalisation de l'investissement;

— exemption du droit de mutation à titre onéreux, pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement;

— application du droit fixe en matière d'enregistrement au taux réduit de (5 %) cinq pour mille, pour les actes constitutifs et les augmentations de capital;

— exonération, à compter de la date d'acquisition, de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement;

— franchise de la TVA pour les biens et services, entrant directement dans la réalisation de l'investissement, qu'ils soient importés ou acquis sur le marché local lorsque ces biens et services sont destinés à la réalisation d'opérations assujetties à la TVA;

— application du taux réduit de 3 % en matière de droits de douane pour les biens importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement. Après accord de l'Agence, les biens visés par le présent article peuvent faire l'objet de cession et de transfert conformément à la législation en vigueur.

**Article 18 :** - Sur décision de l'Agence, l'investissement peut

bénéficier, à dater de sa mise en exploitation, des avantages suivants :

— exonération, pendant une période minimum de 2 ans et maximum de 5 ans, de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), du versement forfaitaire (VF) et de la taxe sur l'activité industrielle et commerciale (TAIC);

— application, après la période d'exonération définie à l'alinéa ci-dessus, du taux réduit sur les bénéfices réinvestis;

— en cas d'exportation, exonération de l'I.B.S. du V.F et de la T.A.I.C. au prorata du chiffre d'affaires à l'exportation après la période d'activité visée à l'alinéa premier ci-dessus;

— admission au bénéfice d'un taux de cotisation patronale de 7 % au titre de rémunérations versées à l'ensemble des personnels en remplacement du taux fixé par la législation et la réglementation en matière de sécurité sociale, pendant la période d'exonération définie à l'alinéa premier ci-dessus, avec prise en charge par l'Etat du différentiel de ladite cotisation.

Les modalités d'application de l'alinéa ci-dessus sont fixées, en tant que de besoin, par voie réglementaire.

**Article 19 :** - Les achats sur le marché local de biens, admis en entrepôt sous douane et destinés à l'approvisionnement de production exportées, bénéficient de l'exemption des droits et taxes.

Les opérations de services liées aux achats susvisés bénéficient également de la même exemption de taxe.

## TITRE III

### REGIMES PARTICULIERS

#### Chapitre 1

#### Investissements réalisés dans les zones spécifiques

**Article 20 :** - Les investissements réalisés dans les zones spécifiques, classées en zones à promouvoir et en zones d'expansion économiques contribuant au développement régional, bénéficient des avantages prévus par le présent chapitre.

**Article 21 :** - Les investissements, visés à l'article 20 ci-dessus, bénéficient, pour une période qui ne peut excéder trois ans ou la période fixée par l'article 14 ci-dessus, à dater de la notification de l'Agence, des avantages suivants au titre de la réalisation de l'investissement :

- exemption du droit de mutation à titre onéreux, pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement;

- application du droit fixe en matière d'enregistrement au taux réduit de cinq pour mille (5 ‰), pour les actes constitutifs et les augmentations de capital;

- prise en charge partielle ou totale par l'Etat, après évaluation de l'Agence, des dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement;

- franchise de la TVA pour les biens et services, entrant directement dans la réalisation de l'investissement, qu'ils soient importés ou acquis sur le marché local lorsque ces biens et services sont destinés à la réalisation d'opérations assujetties à la TVA;

- application du taux réduit de 3 % en matière de droits de douane pour les biens importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement. Ces biens peuvent faire l'objet de cession et de transfert, après accord de l'Agence, conformément à la législation en vigueur.

**Article 22 :** - Sur décision de l'Agence, les investissements visés à l'article 20 ci-dessus, peuvent bénéficier, à dater de leur mise en exploitation, des avantages suivants :

- exonération, pendant une période minimum de (5) cinq ans et maximum de (10) dix ans d'activité effective, de l'impôt sur le bénéfice de sociétés (IBS), du versement forfaitaire (VF) et de la taxe sur l'activité industrielle et commerciale (TAIC);

- exonération, à compter de la date d'acquisition, de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement pour une période minimum de (5) cinq ans et maximum de (10) dix ans;

- réduction de (50 %) du taux réduit des bénéfices réinvestis dans une zone spécifique, après la période d'activité visée à l'alinéa 1er ci-dessus;

- en cas d'exportation, exonération de l'IBS, du VF et de la TAIC, au prorata du chiffre d'affaires à l'exportation, après la période d'activité visée à l'alinéa premier ci-dessus;

- prise en charge partielle ou totale par l'Etat des contributions patronales au régime légale de sécurité sociale, au titre des rémunérations versées à l'ensemble des personnels, pendant une période de cinq ans susceptible d'être prolongée sur décision de l'Agence.

Les modalités d'application de l'alinéa ci-dessus sont fixées, en tant que de besoin, par voie réglementaire.

**Article 23 :** - L'Etat peut accorder des concessions, à des conditions avantageuses pouvant aller au dinar symbolique, de terrains domaniaux pour les investissements réalisés en zone spécifique.

Les modalités d'application de cet article sont fixées par voie réglementaire.

**Article 24 :** - La désignation et la délimitation des zones spécifiques sont fixées par voie réglementaire.

## Chapitre 2

### Investissements réalisés dans les zones franches

**Article 25 :** - Des investissements réalisés à partir d'apports en capital, au moyen de devises librement convertibles, régulièrement cotées par la Banque Centrale d'Algérie et dont l'importation est dûment constatée par cette dernière peuvent être mis en œuvre dans les zones du territoire national, appelées zones franches, où les opérations d'importation, d'exportation, de stockage, de transformation ou de réexportation, sont effectuées selon des procédures douanières simplifiées.

Dans ces zones, les transactions commerciales sont réalisées exclusivement en devises cotées par la Banque Centrale d'Algérie.

**Article 26 :** - Les investissements visés à l'article 25 ci-dessus sont réalisés dans des activités tournées vers l'exportation.

*Par exportation, il est entendu la commercialisation, hors du territoire douanier national, y compris dans les zones franches, des biens et services produits par ces investissements.*

Les relations commerciales, entre les entreprises implantées dans la zone franche et celle implantées sur le territoire national, sont considérées comme des opérations de commerce extérieur au sens de la législation en vigueur.

**Article 27 :** - Nonobstant toute autre disposition législative contraire, les relations de travail entre les salariés et les entreprises implantées dans une zone franche concernant les conditions de recrutement, de rémunération et de licenciement sont régies par des accords conventionnels librement consentis entre les parties.

La main-d'œuvre nationale reste régie par les dispositions de la législation nationale en matière de sécurité sociale.

**Article 28 :** - Les investissements implantés dans les zones franches sont, au titre de leur activité, exonérés de tous impôts, taxes et prélèvements à caractère fiscal, parafiscal et douanier, à l'exception de ceux mentionnés ci-dessous :

- droits et taxes relatifs aux véhicules automobiles de tourisme, autres que ceux liés à l'exploitation;
- contribution et cotisation au régime légal de la sécurité sociale.

Toutefois, le personnel de nationalité étrangère ayant la qualité de non-résident avant son recrutement, peut sauf dispositions contraires prévues par les conventions bilatérales de réciprocité dans le domaine de la sécurité sociale signées par l'Algérie avec d'autres Etats dont ce personnel est ressortissant, opter pour un régime de sécurité sociale autre que le régime algérien. Dans ce cas, l'employeur et l'employé ne sont pas tenus au paiement des contributions et cotisations de sécurité sociale en Algérie.

**Article 29 :** - Sont exonérés de l'impôt, les revenus du capital distribués provenant des activités économiques exercées dans les zones franches.

**Article 30 :** - Le personnel étranger recruté conformément à l'article 33 ci-dessous, est assujéti à un régime forfaitaire de l'impôt sur le revenu global fixé à 20 % du montant de sa rémunération.

**Article 31 :** - Les biens et services entrant dans la réalisation de l'investissement et ceux nécessaires à leur exploitation sont importés librement.

Le régime de ces opérations est effectué conformément à la réglementation des changes spécifiques aux zones franches.

**Article 32 :** - Les investisseurs bénéficiaires des dispositions du présent chapitre sont autorisés à effectuer des ventes en Algérie portant sur une partie de leur propre production. Ces ventes sont soumises à la législation et à la réglementation en vigueur et notamment celles régissant le commerce extérieur.

Le pourcentage de ces ventes ne peut excéder un seuil fixé par voie réglementaire.

**Article 33 :** - Les investisseurs exerçant dans les zones franches peuvent recruter sans formalités préalables un personnel technique et d'encadrement de nationalité étrangère sans limite d'effectif par entreprise.

Les recrutements d'étrangers, visés à l'alinéa ci dessus, font l'objet d'une simple déclaration aux services de l'emploi territorialement compétents.

**Article 34 :** - Les modalités et les conditions de désignation, de délimitation, de concession et de gestion des zones franches sont fixées par des textes ultérieurs.

## TITRE IV AUTRE AVANTAGES

**Article 35 :** - L'investissement peut bénéficier, selon les conditions et modalités fixées par voie réglementaire, d'une bonification d'intérêt pour les crédits bancaires obtenus.

**Article 36 :** - L'investissement de réhabilitation ou de restructuration destiné à une reprise d'activité, après fermeture ou dépôt de bilan, peut bénéficier des avantages prévus par le présent décret législatif.

Ces avantages sont accordés sur décision de l'Agence.

**Article 37 :** - Peuvent bénéficier, pendant une période de cinq ans, susceptible d'être prolongée, d'une prise en charge par l'Etat de



50 % de la contribution patronale au régime légal de sécurité sociale au titre de la 2<sup>ème</sup> équipe, de 75 % au titre de la 3<sup>ème</sup> équipe et de 100 % au titre de la 4<sup>ème</sup> équipe, les activités ne fonctionnant pas à feu continu et qui introduisent à partir de la date de promulgation du présent décret législatif une 2<sup>ème</sup>, 3<sup>ème</sup> ou 4<sup>ème</sup> équipe pour optimiser l'utilisation de leur capacité de transformation et de service.

Cet avantage est accordé par décision de l'Agence.

## TITRE V

### GARANTIES ACCORDEES AUX INVESTISSEMENTS

**Article 38 :** - Les personnes physiques et morales étrangères reçoivent un traitement identique à celui des personnes physiques ou morales algériennes, eu égard aux droits et obligations en relation avec l'investissement.

Les personnes physiques et morales étrangères reçoivent toutes le même traitement sous réserve des dispositions des conventions conclues par l'Etat algérien avec les Etats dont elles sont ressortissantes.

**Article 39 :** - Les révisions ou abrogations susceptibles d'intervenir à l'avenir ne s'appliquent pas aux investissements réalisés dans le cadre du présent décret législatif à moins que l'investisseur ne le demande expressément.

**Article 40 :** - Sauf dans les cas prévus par la législation en vigueur, les investissements réalisés ne peuvent faire l'objet d'une réquisition par voie administrative.

La réquisition donne lieu à une indemnisation juste et équitable.

**Article 41 :** - Tout différend entre l'investisseur étranger et l'Etat algérien, résultant du fait de l'investisseur ou d'une mesure prise par l'Etat algérien à l'encontre de celui-ci, sera soumis aux juridictions compétentes sauf conventions bilatérales ou multilatérales conclues par l'Etat algérien relatives à la conciliation et à l'arbitrage ou accord spécifique stipulant une clause compromissoire ou permettant aux parties de convenir d'un compromis par arbitrage ad hoc.

## TITRE VI

### DISPOSITIONS PARTICULIERES

**Article 42 :** - Les investissements considérés prioritaires au titre de la législation en vigueur, sont soumis aux dispositions de l'article 4 ci-dessus.

Ils bénéficient de plein droit des avantages découlant de la législation relative aux activités prioritaires.

Ils peuvent, en outre, bénéficier des avantages prévus par le présent décret législatif dans les conditions fixées par les articles 3 à 11 ci-dessus.

**Article 43 :** - Les investissements réalisés par les entreprises publiques nationales peuvent bénéficier, par voie réglementaire, des dispositions du présent décret législatif.

## TITRE VII

### DISPOSITIONS DIVERSES

**Article 44 :** - Les investissements qui bénéficient des avantages prévus par le présent décret législatif peuvent faire l'objet de transferts ou de cessions. Le repreneur s'engage, auprès de l'Agence, à honorer toutes les obligations prises par l'investisseur initial et ayant permis l'octroi desdits avantages, faute de quoi ces avantages sont supprimés.

**Article 45 :** - Les investissements en cours de réalisation à la date de promulgation du présent décret législatif peuvent bénéficier des dispositions du présent décret législatif.

Les investissements mis en exploitation dans les cinq années avant la promulgation du présent décret législatif peuvent bénéficier des dispositions du présent décret législatif.

Les investissements visés aux alinéas ci-dessus font l'objet d'une demande à l'Agence conformément aux articles 3 à 11 ci-dessus.

Ces mesures d'encouragement ne sont en aucun cas cumulables avec des avantages accordés antérieurement au présent décret législatif. Elles n'ont pas d'effet rétroactif et ne peuvent

*donner droit à crédit d'impôts ou tout autre forme d'engagement de l'Etat pour les périodes antérieures à la promulgation du présent décret législatif.*

**Article 46 :** - Les investissements qui bénéficient les avantages prévus par le présent décret législatif font l'objet, durant la période de bénéfice desdits avantages, d'un suivi par l'Agence.

Sauf cas de force majeure, en cas de non respect des dispositions du présent décret législatif, les avantages accordés sont retirés partiellement ou totalement dans les mêmes formes que celles relatives à leur octroi sans préjudice des autres dispositions légales en vigueur.

**Article 47 :** - Les investissements réalisés ou en cours de réalisation avant l'entrée en vigueur du présent décret législatif bénéficient des garanties énoncées au titre V ci-dessus.

**Article 48 :** - En attendant la mise en place de l'Agence visée à l'article 7 ci-dessus, les prérogatives qui lui sont conférées par le présent décret législatif sont exercées par le ministre chargé de l'économie.

**Article 49 :** - Sont abrogées, à l'exception des lois relatives aux hydrocarbures susvisées, toutes dispositions antérieures contraires au présent décret législatif, notamment celles relatives à :

- 1) la loi No 82-13 du 28 août 1982, modifiée et complétée, relative à la constitution et au fonctionnement des sociétés d'économie mixte;
- 2) la loi No 88-25 du 12 juillet 1988 relative à l'orientation des investissements économiques privés nationaux;
- 3) le deuxième alinéa de l'article 183 et le deuxième alinéa de l'article 184 de la loi No 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

**Article 50 :** - Le présent décret législatif sera publié au Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire.

*Fait à Alger, le 19 Rabie Ethani 1414 correspondant au 5 octobre 1993.*

**Ali KAFI**

## **Décret exécutif N° 94-319 du 12 Joumada El-Oula 1415 correspondant au 17 Octobre 1994 portant attributions, organisation et fonctionnement de l'agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements.**

Le Chef du Gouvernement,

Vu la Constitution, notamment ses articles 81-4° et 116 (alinéa 2);

Vu la plate-forme portant consensus national sur la période transitoire;

Vu la loi n° 88-01 du 12 Janvier 1988 relative à l'orientation des entreprises publiques économiques;

Vu la loi n° 90-11 du 21 Avril 1990 relative aux relations de travail;

Vu la loi n° 90-21 du 15 Août 1990 relative à la comptabilité publique;

Vu la loi n° 90-30 du 1er Décembre 1990 relative au domaine national;

Vu le décret législatif n° 93-12 du 19 Rabie Ethani 1414 correspondant au 5 Octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement;

Vu le décret 85-59 du 23 Mars 1985 portant statut-type des travailleurs des institutions et administrations publiques.

Vu le décret présidentiel n° 94-92 du 30 Chaoual 1414 correspondant au 11 Avril 1994 portant nomination du Chef du Gouvernement.

# LOI-CADRE N° 18-95 FORMANT CHARTE DE L'INVESTISSEMENT

Bulletin Officiel N°4336 du 13 Rajeb 1416 (6 Décembre 1995)

Dahir N° 1-95-213 du 14 Joumada II 1416 (8 Novembre 1995) portant promulgation de la loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement.

LOUANGE A DIEU SEUL !  
(Grand Sceau de Sa Majesté Hassan II)

Que l'on sache par les présentes - puisse Dieu en élever et en fortifier la teneur !  
Que Notre Majesté Chérifienne, Vu la Constitution, notamment son ARTICLE 26,  
A DECIDE CE QUI SUIIT:

Est promulguée et sera publiée au Bulletin Officiel, à la suite du présent dahir, la loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement, adoptée par la Chambre des Représentants le 7 Joumada I 1416 (3 Octobre 1995).

Fait à Rabat, le 14 Joumada II 1416 (8 Novembre 1995)  
Pour contreseing: Le Premier Ministre, Abdellatif Filali

- TITRE PREMIER: Objectifs de la Charte de l'Investissement
  - ARTICLE PREMIER
  - ARTICLE 2
- TITRE II: Mesures d'ordre fiscal
  - Droits de Douanes
    - ARTICLE 3
  - Taxe sur la Valeur Ajoutée
    - ARTICLE 4
  - Droits d'Enregistrement
    - ARTICLE 5
  - Participation à la Solidarité Nationale
    - ARTICLE 6
  - Impôt sur les Sociétés
    - ARTICLE 7
  - Impôt Général sur le Revenu
    - ARTICLE 8
  - Amortissements dégressifs
    - ARTICLE 9
  - Provisions pour investissement en matière d'Impôt sur les Sociétés et d'Impôt Général sur le Revenu
    - ARTICLE 10
  - Taxe sur les Profits Immobiliers
    - ARTICLE 11
  - Impôt des Patentes
    - ARTICLE 12
  - Taxe Urbaine
    - ARTICLE 13
  - Fiscalité Locale
    - ARTICLE 14
- TITRE III: Mesures d'ordre financier, foncier, administratif et autres
  - ARTICLE 15
  - Réglementation des Changes
    - ARTICLE 16
  - Prise en charge par l'Etat de certaines dépenses
    - ARTICLE 17
  - Fonds de Promotion des Investissements
    - ARTICLE 18
  - Zones Industrielles
    - ARTICLE 19
    - ARTICLE 20
    - ARTICLE 21
  - Allègement des procédures administratives
    - ARTICLE 22
  - Dispositions transitoires
    - ARTICLE 23
- TITRE IV: Secteur agricole
  - ARTICLE 24
- TITRE V: Mesures d'application
  - ARTICLE 25

TITRE PREMIER: Objectifs de la Charte de l'Investissement

ARTICLE PREMIER

Sont fixés, conformément aux dispositions du deuxième alinéa de l'ARTICLE 45 de la Constitution, les objectifs fondamentaux de l'action de l'Etat pour les dix années à venir en vue du développement et de la promotion des investissements par l'amélioration du climat et des conditions d'investissement, la révision du champ des encouragements fiscaux et la prise de mesures d'incitation à l'investissement.



## ARTICLE 2

Les mesures prévues par cette charte tendent à l'incitation à l'investissement par:

- la réduction de la charge fiscale afférente aux opérations d'acquisition des matériels, outillages, biens d'équipement et terrains nécessaires à la réalisation de l'investissement;
- la réduction des taux d'imposition sur les revenus et les bénéfices;
- l'octroi d'un régime fiscal préférentiel en faveur du développement régional;
- le renforcement des garanties accordées aux investisseurs en aménageant les voies de recours en matière de fiscalité nationale et locale;
- la promotion des places financières offshore, des zones franches d'exportation et du régime de l'entrepôt industriel franc;
- une meilleure répartition de la charge fiscale et une bonne application des règles de libre concurrence, notamment par la révision du champ d'application des exonérations fiscales accordées.

Ces mesures tendent également à:

- encourager les exportations;
- promouvoir l'emploi;
- réduire le coût de l'investissement;
- rationaliser la consommation de l'énergie et de l'eau;
- protéger l'environnement.

## TITRE II: Mesures d'ordre fiscal

### Droits de Douanes

## ARTICLE 3

Les droits de douane comprenant le droit d'importation et le prélèvement fiscal à l'importation sont aménagés comme suit:

- le droit d'importation ne peut être inférieur à 2,5% ad valorem;
- les biens d'équipement, matériels et outillages ainsi que leurs parties, pièces détachées et accessoires, considérés comme nécessaires à la promotion et au développement de l'investissement sont passibles d'un droit d'importation à un taux minimum de 2,5% ad valorem ou à un taux maximum de 10% ad valorem;
- les biens d'équipement, matériels, outillages et parties, pièces détachées et accessoires visés ci-dessus sont exonérés du prélèvement fiscal à l'importation en tenant compte des intérêts de l'économie nationale.

### Taxe sur la Valeur Ajoutée

## ARTICLE 4

Sont exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée à l'intérieur et à l'importation, les biens d'équipement, matériels et outillages à inscrire dans un compte d'immobilisation et ouvrant droit à déduction conformément à la législation relative à la taxe sur la valeur ajoutée.

Les entreprises assujetties qui ont acquitté la taxe à l'occasion de l'importation ou de l'acquisition locale des biens susvisés bénéficient du droit au remboursement de ladite taxe.

### Droits d'Enregistrement

## ARTICLE 5

Sont exonérés des droits d'enregistrement les actes d'acquisition des terrains destinés à la réalisation d'un projet d'investissement, à l'exclusion des actes visés au paragraphe a) du deuxième alinéa ci-dessous, sous réserve de la réalisation du projet dans un délai maximum de 24 mois à compter de la date de l'acte.

Sont soumis à un droit d'enregistrement au taux de 2,5%:

- a) les actes d'acquisition des terrains destinés à la réalisation d'opération de lotissement et de constructions;
- b) la première acquisition des constructions visées ci-dessus par des personnes physiques ou morales autres que les établissements de crédit ou les sociétés d'assurances.

Sont soumis à un droit d'enregistrement au taux maximum de 0,50% les apports en société à l'occasion de la constitution ou de l'augmentation du capital de société.

### Participation à la Solidarité Nationale

## ARTICLE 6

L'impôt de la participation à la solidarité nationale lié à l'impôt sur les sociétés est supprimé. Toutefois, les bénéfices et revenus totalement exonérés de l'impôt sur les sociétés en vertu des législations présentes ou futures instituant des mesures d'encouragement aux investissements sont passibles, au lieu et place de la participation à la solidarité nationale, d'une contribution égale à 25% du montant de l'impôt sur les sociétés qui aurait été normalement exigible en absence d'exonération.

## Impôt sur les Sociétés

### ARTICLE 7

- A. Le taux de l'impôt sur les sociétés est ramené à 35%.
- B. Les entreprises exportatrices de produits ou de services bénéficient, pour le montant de leur chiffre d'affaires à l'exportation, d'avantages particuliers pouvant aller jusqu'à l'exonération totale de l'impôt sur les sociétés pendant une période de cinq ans et d'une réduction de 50% au-delà de cette période. Toutefois, en ce qui concerne les entreprises exportatrices de services, les exonérations et réductions précitées ne s'appliquent qu'au chiffre d'affaires à l'exportation réalisé en devises.
- C. Les entreprises qui s'implantent dans les préfectures ou provinces dont le niveau d'activité économique exige un traitement fiscal préférentiel, bénéficient d'une réduction de 50% de l'impôt sur les sociétés pendant les cinq premiers exercices suivant la date de leur exploitation, à l'exclusion des établissements stables des sociétés n'ayant pas leur siège au Maroc, attributaires de marchés de travaux, de fournitures ou de services, des établissements de crédit, des sociétés d'assurances et des agences immobilières.
- D. Les entreprises artisanales, dont la production est le résultat d'un travail essentiellement manuel, bénéficient d'une réduction de 50% de l'impôt sur les sociétés pendant les cinq premiers exercices suivant la date de leur exploitation, et ce, quel que soit le lieu de leur implantation.

## Impôt Général sur le Revenu

### ARTICLE 8

- A. Il est procédé à un réaménagement des taux du barème de l'impôt général sur le revenu, le taux d'imposition maximum ne devant pas excéder 41,5%.
- B. Les entreprises exportatrices de produits ou de services bénéficient, pour le montant de leur chiffre d'affaires à l'exportation, d'avantages particuliers pouvant aller jusqu'à l'exonération totale de l'impôt général sur le revenu pendant une période de cinq ans et d'une réduction de 50% dudit impôt au-delà de cette période. Toutefois, en ce qui concerne les entreprises exportatrices de services, les exonérations et réductions précitées ne s'appliquent qu'au chiffre d'affaires à l'exportation réalisé en devises.
- C. Les entreprises qui s'implantent dans les préfectures ou provinces dont le niveau d'activité économique exige un traitement fiscal préférentiel, bénéficient d'une réduction de 50% de l'impôt général sur le revenu pendant les cinq premiers exercices suivant la date de leur exploitation, à l'exclusion des établissements stables des sociétés n'ayant pas leur siège au Maroc, attributaires de marchés de travaux, de fournitures ou de services ainsi que des agences immobilières.
- D. Les entreprises artisanales, dont la production est le résultat d'un travail essentiellement manuel, bénéficient d'une réduction de 50% de l'impôt général sur le revenu pendant les cinq premiers exercices suivant la date de leur exploitation, et ce, quel que soit le lieu de leur implantation.
- E. Le bénéfice des avantages prévus ci-dessus est subordonné à la tenue d'une comptabilité régulière conformément à la législation en vigueur.

## Amortissements dégressifs

### ARTICLE 9

Sont maintenues pour les biens d'équipement et pendant la période visée à l'ARTICLE PREMIER ci-dessus, les mesures prévues par la législation relative à l'impôt sur les sociétés et à l'impôt général sur le revenu en matière d'amortissements dégressifs.

## Provisions pour investissement en matière d'Impôt sur les Sociétés et d'Impôt Général sur le Revenu

### ARTICLE 10

Sont considérées comme charges déductibles, les provisions constituées dans la limite de 20% du bénéfice fiscal, avant impôt, par les entreprises en vue de la réalisation d'un investissement en biens d'équipement, matériels et outillages, et ce, dans la limite de 30% dudit investissement, à l'exclusion des terrains, constructions autres qu'à usage professionnel et véhicules de tourisme.

Sont maintenues comme charges déductibles, les provisions constituées par les entreprises minières pour reconstitution de gisements miniers conformément à la législation relative à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt général sur le revenu. Les provisions susvisées utilisées conformément à l'objet pour lequel elles ont été constituées sont reportées sur un compte provisionnel intitulé "provisions d'investissement".

Les montants inscrits dans le compte "provisions d'investissement" ne sont utilisés que:

- par incorporation au capital;
- ou en déduction des déficits des exercices antérieurs.

## Taxe sur les Profits Immobiliers

### ARTICLE 11

En vue d'encourager la construction de logements sociaux, est exonéré de la taxe sur les profits immobiliers, le profit réalisé par les personnes physiques à l'occasion de la première cession de locaux à usage d'habitation, sous réserve que la cession n'ait pas un caractère spéculatif et que le logement présente un caractère social.

## Impôt des Patentes

### ARTICLE 12

La taxe variable du principal de l'impôt des patentes est supprimée. Est exonérée de l'impôt des patentes, toute personne physique ou morale exerçant au Maroc une activité professionnelle, industrielle ou commerciale, et ce, pendant une période de cinq années qui court à compter de la date du début de son activité.

Sont exclus de cette exonération les établissements des sociétés et entreprises n'ayant pas leur siège au Maroc, attributaires de marchés de travaux, de fournitures ou de services, les établissements de crédit, les entreprises d'assurances et les agences immobilières.

## **Taxe Urbaine**

### **ARTICLE 13**

Sont exonérés de la taxe urbaine les constructions nouvelles, les additions de constructions ainsi que les appareils faisant partie intégrante des établissements de production de biens ou de services, et ce, pendant une période de cinq années suivant celle de leur achèvement ou de leur installation.

Sont exclus de cette exonération les établissements, entreprises et agences visés au dernier alinéa de l'**ARTICLE 12** ci-dessus, à l'exclusion des entreprises de crédit-bail en ce qui concerne les équipements qu'elles acquièrent pour le compte de leurs clients.

## **Fiscalité Locale**

### **ARTICLE 14**

En ce qui concerne la fiscalité locale, il est procédé à une simplification et une harmonisation des taux maximum et des assiettes imposables et à leur adaptation aux nécessités de développement et d'investissement.

## **TITRE III: Mesures d'ordre financier, foncier, administratif et autres**

### **ARTICLE 15**

Ces mesures diverses ont pour objet:

- la liberté de transfert des bénéfices et des capitaux pour les personnes qui réalisent des investissements en devises;
- la constitution d'une réserve foncière destinée à la réalisation de projets d'investissement et la définition de la participation de l'Etat à l'acquisition et à l'équipement des terrains nécessaires à l'investissement;
- l'orientation et l'assistance des investisseurs dans la réalisation de leurs projets, et ce, par la création d'un organe national unifié;
- la simplification et l'allègement de la procédure administrative relative aux investissements.

## **Réglementation des Changes**

### **ARTICLE 16**

Les personnes physiques ou morales de nationalité étrangère, résidentes ou non, ainsi que les personnes physiques marocaines établies à l'étranger, qui réalisent au Maroc des investissements financés en devises, bénéficient pour lesdits investissements, sur le plan de la réglementation des changes, d'un régime de convertibilité leur garantissant l'entière liberté pour:

- le transfert des bénéfices nets d'impôts sans limitation de montant ni de durée;
- le transfert du produit de cession ou de liquidation totale ou partielle de l'investissement, y compris les plus-values.

## **Prise en charge par l'Etat de certaines dépenses**

### **ARTICLE 17**

Les entreprises dont le programme d'investissement est très important en raison de son montant, du nombre d'emplois stables à créer, de la région dans laquelle il doit être réalisé, de la technologie dont il assurera le transfert ou de sa contribution à la protection de l'environnement, peuvent conclure avec l'Etat des contrats particuliers leur accordant, outre les avantages prévus dans la présente loi-cadre et dans les textes pris pour son application, une exonération partielle des dépenses ci-après:

- dépenses d'acquisition du terrain nécessaire à la réalisation de l'investissement;
- dépenses d'infrastructure externe;
- frais de formation professionnelle.

Les contrats visés ci-dessus peuvent comporter des clauses stipulant qu'il sera procédé au règlement de tout différend afférent à l'investissement, pouvant naître entre l'Etat marocain et l'investisseur étranger, conformément aux conventions internationales ratifiées par le Maroc en matière d'arbitrage international

## **Fonds de Promotion des Investissements**

### **ARTICLE 18**

Il est créé un compte d'affectation spéciale intitulé "Fonds de Promotion des Investissements" destiné à comptabiliser les opérations afférentes à la prise en charge par l'Etat du coût des avantages accordés aux investisseurs dans le cadre du régime des contrats d'investissement visés à l'**ARTICLE précédent** ainsi qu'aux dépenses nécessitées par la promotion des investissements.

## **Zones Industrielles**

### **ARTICLE 19**

Dans les provinces ou préfectures dont le niveau de développement économique justifie une aide particulière de l'Etat, celui-ci prend en charge une partie du coût d'aménagement des zones industrielles qui y seront implantées.

#### ARTICLE 20

Chaque zone industrielle, dont l'importance de la superficie le justifie, est dotée d'un comité de gestion composé des utilisateurs de la zone et du promoteur, personne publique ou privée, et chargé de veiller à la gestion et à la maintenance de l'ensemble de la zone, à la surveillance et au maintien de la sécurité à l'intérieur de la zone ainsi qu'à la bonne application des clauses du cahier des charges liant le promoteur de la zone et les utilisateurs.

#### ARTICLE 21

Il est institué un organe administratif chargé de l'accueil, de l'orientation, de l'information et de l'assistance des investisseurs ainsi que de la promotion des investissements.

### **Allégement des procédures administratives**

#### ARTICLE 22

Il est procédé à l'allégement et à la simplification des procédures administratives liées à la réalisation des investissements. Dans tous les cas où le maintien d'une autorisation administrative pour l'octroi d'avantages prévus par la présente loi-cadre s'avère nécessaire, cette autorisation est censée être accordée lorsque l'administration aura gardé le silence sur la suite à réserver à la demande la concernant pendant un délai de soixante jours à compter de la date du dépôt de ladite demande.

### **Dispositions transitoires**

#### ARTICLE 23

Sont maintenus les droits acquis par les investisseurs en ce qui concerne les avantages dont ils bénéficient en vertu des législations instituant des mesures d'encouragement aux investissements, lesquels avantages demeurent en vigueur jusqu'à expiration de la durée, et aux conditions, pour lesquelles ils ont été accordés.

### **TITRE IV: Secteur agricole**

#### ARTICLE 24

Les dispositions de la présente loi-cadre ne sont pas applicables au secteur agricole dont le régime fiscal, notamment celui relatif aux investissements, fera l'objet d'une législation particulière.

### **TITRE V: Mesures d'application**

#### ARTICLE 25

La présente loi-cadre sera mise en vigueur conformément aux textes législatifs et réglementaires pris pour son application. Le gouvernement procède à la présentation des textes législatifs et réglementaires nécessaires à la réalisation des objectifs définis dans la présente loi-cadre à compter de la loi de finances pour l'année 1996.



REPUBLIC OF TUNISIA



# **Investment incentives Code**

**LAW 93-120 OF 27TH DEC. 1993  
AND LIST OF DECREES RELATING TO INDUSTRIAL  
AND SERVICES ACTIVITIES**

- Decree n° 94-493 of 28th February 1994, concerning the list of service activities entitled to the benefits provided under article 43 ..... 151
- Decree n° 94-538 of 10th March, encouraging investments by new investors ... 155
- Decree n° 94-814 of 11th April 1994, providing a definition of small businesses ..... 170
- Decree n° 93-2542 of 27th December 1993, laying down the composition, organization and operating methods of the Hihger Commission for Investments. .... 180

## Law n° 93-120 of 27th December 1993 promulgating the investment incentives code

*In the name of the people,*

*Following adoption by the Chamber of Deputies,*

*The President of the Republic issues the law which reads as -follows:-*

### ARTICLE ONE.

The texts concerning the investment incentives annexed to the present law are issued and combined under the title «Investment Incentives Code».

### ARTICLE 2.

As from 1st January 1994, the provisions of paragraphs 6 and 7 of Article 12 and paragraphs 2 and 3 of Article 22 of the Investment Incentives Code referred to in Article One of the present law apply to the profits deriving from exports and made by companies wholly or partly engaged in export activities which were created before the present law was issued in the framework of legislation intended to encourage investment, as if those companies had been created on that date.

### ARTICLE 3.

Any investments in tourism which, before this law was issued, enjoyed the benefit of a prior or definitive agreement, according to the provisions of Law n° 90-21 of 19th March 1990 issuing the Tourism Investments Code, will continue to be governed by the provisions of the above-mentioned law.

### ARTICLE 4.

Service companies wholly engaged in export activities which were created before the Investment Incentives Code was issued in the framework of Law 89-100 of 17th November 1989 fixing the system

for encouraging investments in service activities can recruit foreign training and managerial staff for a temporary period of two years from the date the present law is issued, after informing the Ministry responsible for professional training and employment.

#### ARTICLE 5:

All previous provisions which are contrary to the present law are repealed, in particular the following:-

- The decree of 19th September 1946 concerning the establishment letter,
- Law n° 62-75 of 31st December 1962 introducing tax incentives to encourage the re-investment of income or profits,
- Law n° 68-3 of 8th March 1968 introducing State encouragement for investments in Southern Tunisia,
- Law n° 69-24 of 27th March 1969 introducing State encouragement for investments in the Kerkenah Islands,
- Law n° 69-35 of 26th June 1969 introducing the Investment Code,
- Articles 54, 55, 56, 57, 58 and 59 of Law n° 79-66 of 31st December 1979 introducing the Finance Law for the year 1980 setting up the co-operation and mutual insurance fund,
- Article 84 of Law n° 81-100 of 31st December 1981 introducing the Finance Law for the 1982 financial year,
- Articles 6, 7 and 8 of Law n° 85-48 of 25th April 1985 introducing incentives for research into and the production and marketing of renewable energies,
- Articles 17, 18 and 53 of Law n° 85-109 of 31st December 1985 introducing the Finance Law for

- the 1986 financial year and Article 16 of the same law as modified by Article 23 of Law n° 87-83 of 31st December 1987 introducing the Finance Law for the 1988 financial year,
- Law n° 87-51 of 2nd August 1987 introducing the Industrial Investment Code,
- Articles 23 and 24 of Law n° 87-83 of 31st December 1987 introducing the Finance Law for the 1988 financial year,
- Law n° 88-18 of 2nd April 1988 introducing the Agricultural and Fisheries Investment Code, except for paragraph 1 of Article 2, Articles 10, 11 and 12, apart from its second paragraph, and Article 48 of the Agricultural and Fisheries Investment Code,
- Article 7 of Law n° 88-91 of 2nd August 1988 concerning the creation of the National Environmental Protection Agency,
- Articles 21, 22 and 63 of Law n° 88-145 of 31st December 1988 introducing the Finance Law for the 1989 financial year,
- Law n° 89-100 of 17th November 1989 promulgating the Tourism Investment Code, except for its Articles 3, 5, 6, 7 and 8,
- Articles 12, 13, 14 and 15 of Law n° 90-62 of 24th July 1990 concerning energy control,
- Articles 18, 22, 23 and paragraph 1 of Article 23 bis of Law n° 90-17 of 26th February 1990 introducing modifications to the legislation concerning property promotion.

Tunis, 27th December 1993

Zine El Abidine Ben Ali

## SECTION ONE

### General provisions

#### ARTICLE ONE.

The present code fixes the system governing the creation of projects and incentives for investments made in Tunisia by Tunisian or foreign promoters, whether resident or otherwise, or promoters involved in partnerships which comply with the overall development strategy aimed in particular at accelerating the rate of growth and the creation of jobs in activities in the following sectors:-

- Agriculture and fisheries,
- Manufacturing industries,
- Public works,
- Tourism,
- Arts and crafts,
- Transport,
- Education and teaching,
- Professional training,
- Cultural production and related industries,
- Promotion for young people and childcare,
- Health,
- Environmental protection,
- Property development,
- Other non-financial activities and services.

The list of activities included in the above-mentioned sectors is fixed by decree.

#### ARTICLE 2.

Investments in the activities envisaged in Article 1 of the present code are made freely provided they fulfil the conditions applicable to the exercise of those activities according to current legislation and regulations.

Investment projects are the subject of a declaration presented to the services concerned by the activity. Those services must issue an acknowledgement that the declaration has been presented. The competent services and the content of the declaration required

will be specified by the decree mentioned in Article 1 of the present code.

Investments made in certain activities, as well as those made in the other activities fixed by decree, remain subject to prior authorisation by the competent services in accordance with the conditions and regulations envisaged by the specific laws governing them.

#### ARTICLE 3.

Resident or non-resident foreigners are free to invest in projects realised in the framework of the present code.

However, the participation of foreigners in certain activities of services not wholly engaged in export, the list of which is fixed by decree, remains subject to approval by the Higher Commission for Investment envisaged by Article 52 of the present code if that participation exceeds 50% of the company's capital.

Foreigners can invest in the agricultural sector in the of the working of rented agricultural land. However, in no case may such investments involve the appropriation of agricultural land by foreigners.

#### ARTICLE 4.

The incentives envisaged by the present code are agreed in the form of common incentives and specific incentives.

#### ARTICLE 5.

The provisions of the present code apply to investment operations concerning the creation, extension, renewal, redevelopment or transformation of activities.

#### ARTICLE 6.

Except for investments in activities wholly concerned with exports, the benefit of the incentives envisaged by the present code necessitates setting up an investment financing plan comprising a minimum rate of share capital fixed by decree.

## SECTION II

### Common incentives

#### ARTICLE 7.

1. Subject to the provisions of Articles 12 and 12 bis of Law n° 89-114 of 30th December 1989 promulgating the code governing income tax on natural persons and companies tax, those natural persons or legal entities which subscribe to the initial capital or capital increase of companies involved in the activities listed in Article 1 of the present code will be entitled to the deduction of the income or profits they re-invest, up to the limit of 35% of the net income or profits liable to income tax on natural persons or to companies tax.

Entitlement to the above-mentioned benefit is subject to:-

- Keeping proper accounts according to the provisions of Articles 8, 9 and 10 of the Commercial Code, for both companies and people exercising a commercial or non-commercial activity as defined by the Code governing income tax on natural persons and companies tax;
- The issue of new company participations or shares;
- No reductions in the capital for a period of 5 years after 1st January of the year following the year when the subscribed capital was paid up, except in the case of capital reduction for the re-absorption of losses;
- Presentation, when the beneficiaries of the deduction make their statement of income for the purpose of income tax on natural persons or for companies tax, of a declaration that the subscribed capital has been paid up, or of any other equivalent document.

2. Subject to the provisions of Article 12 of Law n° 89-114 of 30th December 1989 issuing the Code governing income tax on natural persons and companies tax, the deduction envisaged in the first paragraph of the present article will be enjoyed by companies which invest all or part of their profits in those same companies provided they fulfil the following conditions:-

- Re-invested profits must be entered in a «special investment account» on the liabilities side of the balance sheet and incorporated into the company's capital before expiry of the time limit for presenting the definitive declaration of profits for the year during which the deduction was made;
- The companies tax declaration must be accompanied by the programme of the investments to be made;
- The assets acquired in the framework of the investment must not be transferred for at least one year from the date they were actually put into production;
- The capital must not be reduced during the five years following the incorporation of the profits and income invested, except in the case of reduction for re-absorption of losses.

#### ARTICLE 8.

Companies can opt for the reducing balance depreciation system for production material and equipment which is expected to last more than seven years according to the linear depreciation method envisaged by the Code governing income tax on natural persons and companies tax, excluding office furniture and equipment.

This provision applies to equipment acquired after the present Code is issued.

#### ARTICLE 9.

The following benefits apply to the equipment

necessary for realising investments, except for passenger cars:-

1. A 10% reduction in customs duties and the suspension of taxes with an equivalent effect and the suspension of value added tax and consumption duty due on imports, provided that the equipment concerned has no locally manufactured equivalent<sup>(1)</sup>;
2. Suspension of value added tax and consumption duty for equipment manufactured locally;

The equipment eligible for these incentives is fixed by decree.

<sup>(1)</sup> The Finance Law for the year 1996 has exempted from customs duties most imported capital goods which have no locally manufactured equivalent, subjecting them to a 10% value added tax. In addition to this exemption, capital goods designed for agricultural and energy saving projects still benefit from full VAT exemption

## SECTION III

### Export incentives

#### CHAPTER I

#### System governing entities wholly engaged in export

##### ARTICLE 10.

Considered as being wholly engaged in export are companies whose production is wholly intended for foreign countries or companies rendering services abroad or in Tunisia for use abroad.

Also considered as being wholly engaged in export are companies working exclusively with the companies mentioned in the first paragraph of the present article, with companies established in economic free zones such as those envisaged by Law n° 92-81 of 3rd August 1992, and with banking and financial entities working mainly with non-residents as envisaged by Law n° 85-108 of 6th December 1985 comprising encouragement to banking and financial entities working mainly with non-residents.

##### ARTICLE 11.

Companies wholly engaged in export are subject to the free zone system as defined by the Customs Code.

##### ARTICLE 12.

Only the following taxes, duties, deductions and contributions are payable by companies wholly engaged in export by virtue of their activities in Tunisia:-

1. Taxes and duties relating to passenger cars;
2. The single compensation tax on road transport;
3. Maintenance and sanitation taxes;
4. Taxes and duties collected by virtue of services rendered directly in compliance with current legislation;
5. Contributions and subscriptions to the legal social security system, subject to the provisions of Articles 25, 43 and 45 of the present Code. However, before they are recruited by the company, non-resident foreigners can, at the time they are recruited, opt for a non-Tunisian social security system.  
In that case, neither the employee nor the employer is obliged to pay subscriptions and contributions to the Tunisian social security system;

6. Income tax on natural persons after deduction of 50% of the income originating from export, subject to the provisions of Article 17 of the present Code. However, and on presentation of an application when presenting the annual income-tax declaration, income originating from exports is wholly deducted from the taxable basis for that tax for the first ten years following the first export operation and notwithstanding the provisions of Article 12 bis of Law n° 89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code governing income tax on natural persons and companies tax;

7. Companies tax after deduction of 50% of the profits originating from exports, subject to the provisions of Article 17 of the present Code. However, and on presentation of an application when the annual companies tax declaration is

presented, the profits originating from export are wholly deducted from the taxable basis for the first ten years from the first export operation, notwithstanding the provisions of Article 12 of Law n° 89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code for income tax on natural persons and companies tax.

#### ARTICLE 13.

1. Subject to the provisions of Articles 12 and 12 bis of Law n° 89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code for income tax on natural persons and companies tax, subscriptions to the initial capital of entities wholly engaged in exports or to its increase allow the deduction of the incomes or profits invested from the net incomes or profits liable to income tax on natural persons or companies tax.

2. Subject to the provisions of Article 12 of Law n° 89-114 of 30th December 1989 mentioned in the present article, investments made by companies wholly engaged in export allow the deduction of the profits invested in the company itself from the net profit liable to companies tax.

Entitlement to the benefits envisaged by the two preceding paragraphs of the present article is subject to adherence to the conditions envisaged by Article 7 of the present Code.

#### ARTICLE 14.

Companies wholly engaged in export are considered to be non-resident when their capital is held by Tunisian or foreign non-residents through the import of convertible foreign currency equal to at least 66% of the capital.



**ARTICLE 15.**

Companies wholly engaged in export can freely import the goods necessary for their production subject to making a customs declaration which takes the place of a customs bond note.

**ARTICLE 16.**

Subject to the provisions of Article 17 of the present Code, companies wholly engaged in export can be authorised to make sales or to render services in Tunisia concerning part of their own production within the limit of proportions which will be determined by decree, depending on the activities and products concerned. In no case may those proportions exceed a maximum of 20% of their turnover.

Agricultural and fisheries companies are considered as being wholly engaged in export activities if they export at least 70% of their production, and are entitled to dispose of the remainder on the local market.

**ARTICLE 17.**

Sales made and services rendered on the local market by the companies covered in Article 16 of the present code are subject to the foreign trade procedures and regulations and to payment of customs duties and other taxes on imports.

When paying customs duties on the proportions marketed locally, these operations give rise to payment of an advance on the tax due on incomes or profits originating from sales made and services rendered on the local market. This advance is fixed at 2.5% of the overall turnover originating from sales on the local market.

However, the provisions of the present article do not apply to agricultural and fisheries products marketed locally, in accordance with the provisions of Article 16 of the present Code.

**ARTICLE 18.**

Companies wholly engaged in export can recruit foreign management and training staff up to the limit of four people for each company, after informing the Ministry in charge of professional training and employment. Beyond that limit, companies must comply with a recruitment and Tunisification programme previously approved by the Minister in charge of professional training and employment.

The terms and conditions of this system are defined by decree in accordance with Article 260 of the Labour Code.

**ARTICLE 19.**

The foreign staff recruited according to the provisions of Article 18 of the present Code, and the foreign investors or their representatives in charge of managing the company, are entitled to the following benefits:-

1. Payment of a lump sum income tax fixed at 20% of gross earnings;

2. Exemption from customs duties and dues of a similar nature and from the taxes due on importing personal effects and one passenger car for each person.

The transfer to a resident of the vehicle or personal effects imported is liable to the foreign trade formalities and payment of the duties and taxes

prevailing on the transfer date, calculated on the basis of the value of the vehicle or effects on that date.

#### ARTICLE 20.

Companies wholly engaged in export are subject to supervision by the competent administrative authorities aimed at checking that their activities comply with the provisions of the present code. In particular, they are permanently subject to customs control and are responsible for paying the staff and office charges relating thereto.

The terms and conditions of customs control and payment of the costs relating thereto are fixed by decree.

## CHAPTER II

### System governing entities partly engaged in export

#### ARTICLE 21.

The following are considered to be export operations:-

- Sales of goods to foreign countries;
- Services rendered in foreign countries;
- Services carried out in Tunisia for use by foreign countries;
- Goods sold and services rendered to companies wholly engaged in export covered by the present code, to companies established in the economic free zones governed by Law n° 92-81 of 3rd August 1992 and to banking and financial entities working mainly with non-residents such as those envisaged by Law n° 85-108 of 6th December 1985 offering encouragement to banking and financial entities working mainly with non-residents.

#### ARTICLE 22.

During their activity and provided they keep proper accounts according to the provisions of the Commercial Code, companies which carry out export operations are entitled to the following benefits:-

1. Suspension of value added tax and consumption duty on the goods, products and services necessary for the realisation of their export operations;
2. Deduction of all the income originating from export from the taxation basis for income tax on natural persons for the first ten years following the

first export operation, notwithstanding the provisions of Article 12 bis of Law n° 89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code for income tax on natural persons and companies tax and the deduction of 50% of those profits beyond that period;

3. Deduction of all the income originating from export from the taxation basis for companies tax for the first ten years following the first export operation, notwithstanding the provisions of Article 12 of Law n° 89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code for income tax on natural persons and companies tax and the deduction of 50% of those profits beyond that period;

4. Reimbursement of the customs duties and taxes with an equivalent effect paid on the raw materials and semi-finished products imported or acquired on the local market by the company in order to manufacture goods and products intended for export;

5. Reimbursement of the customs duties and taxes with an equivalent effect paid on equipment imported and not manufactured locally depending on the proportion of goods and products exported. The terms and conditions governing entitlement to this benefit are fixed by decree.

6. Making the systems governing temporary admission or industrial warehousing envisaged by the Customs Code more flexible for goods and products imported for transformation and re-export. To this effect, the guarantee to back up the duties and taxes on imports envisaged in customs legislation is replaced by a lump-sum deposit, the amount of which is fixed by decree.

## Regional development incentives

### ARTICLE 23.

The investments made by companies established in the zones for the encouragement of regional development defined according to their activities by decree in the industry and tourism sectors and in certain service activities, the list of which is also fixed by decree, are entitled to the following benefits:-

1. Subject to the provisions of Articles 12 and 12 bis of Law n° 89-114 of 30th December promulgating the Code for income tax on natural persons and companies tax, subscription to the initial capital of those companies or to its increase gives entitlement to deduction of the incomes or profits invested from the net incomes or profits liable to income tax on natural persons or companies tax.

The investments made by those companies also give entitlement to deduction of the profits invested in the company itself from the net profits liable to companies tax.

Entitlement to these benefits is subject to adherence to the conditions envisaged in Article 7 of the present Code;

2. Deduction of the incomes or profits originating from those investments from the taxable basis of income tax on natural persons or companies tax for the first ten years from the actual date production begins, notwithstanding the provisions of Articles 12 and 12 bis of Law n° 89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code of income tax on natural persons and companies tax, and the deduction of

50% of those incomes or profits for the following ten years;

3. Exemption from the contribution payable to the fund for the promotion of housing for employees for the first five years of actual activity.

#### ARTICLE 24.

The companies covered by Article 23 of the present Code are entitled to the following:-

1. An investment grant representing part of the cost of the project, including study costs, determined according to the activities and zones involved;

2. A grant representing participation by the State in the infrastructure expenditure necessary for the realisation of industrial projects.  
The amount of these grants and the terms and conditions governing their allocation are fixed by decree.

#### ARTICLE 25.

The State takes responsibility for the employer's contribution to the legal social security system for the salaries paid to Tunisian employees for a period of five years from the date activity actually begins for investments made in the sectors of industry, tourism and services as defined by Article 23 of the present Code.

#### ARTICLE 26.

Public works and property development companies which carry out infrastructure and collective equipment operations, the list of which is fixed by decree depending on which encouragement and regional development zones are involved, are entitled to deduct 50% of the profits originating from those projects from the taxable basis for income tax on natural persons or companies tax.

## SECTION V

#### ARTICLE 27.

The incentives envisaged by the present Code, by virtue of agricultural development, are applicable to investments related to the following:-

- Use of the natural resources available in order to increase agricultural and fisheries production,
- Modernisation of the agricultural and fisheries sector and improvement of its productivity,
- The first transformation of agricultural and fisheries products and their packaging,
- Service activities related to agricultural and fisheries production.

The activities involved in the first transformation, product packaging and services mentioned in the present article are fixed by decree.

#### ARTICLE 28.

Investments in the agricultural and fisheries sector are classified as follows:-

- Category «A»: investment made by small farmers and fishermen,
- Category «B»: investment made by medium-sized investors in agriculture and fisheries,
- Category «C»: investment made by large investors in agriculture and fisheries, in activities involving the first transformation of agricultural and fisheries products and their packaging as well as in services related to agricultural and fisheries activities.

## Agricultural development

The criteria governing the classification of these investments, whether in the form of occasional operations or integrated projects, are determined by decree, mainly on the basis of the income, the area operated, the cost of the investment and the volume of the fisheries equipment covered by the investment.

#### ARTICLE 29.

Investments made by services co-operatives, agricultural and fisheries services companies and associations of operators and agricultural owners are entitled to the benefits awarded to category «B».

The terms and conditions on which these benefits are awarded are fixed by decree.

#### ARTICLE 30.

The investments envisaged in Article 27 of this code give entitlement to the following tax incentives:-

1. Subject to the provisions of Articles 12 and 12 bis of Law n°89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code of income tax on natural persons and companies tax, subscription to the company's initial capital or its increase gives entitlement to deduction of the incomes or profits invested from the net incomes or profits liable to income tax on natural persons or companies tax.

The investments made by those companies also give entitlement to deduction of the profits invested in the company itself from the net profits liable to companies tax.

Entitlement to these benefits is subject to adherence to the conditions envisaged in Article 7 of the present Code;

2. A 10% reduction in customs duty and suspension of value added tax and consumption tax on the import of equipment with no locally-manufactured equivalent<sup>(1)</sup> and suspension of value added tax on equipment manufactured locally.

The list of this equipment and the conditions governing entitlement to this benefit are fixed by decree;

3. Deduction of the incomes originating from these investments from the taxable basis for income tax on natural persons and companies tax for the first ten years following the date activity actually begins, notwithstanding the provisions of Articles 12 and 12 bis of Law n° 89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code of income tax on natural persons and companies tax;

4. Reimbursement of the duty on the change of ownership of agricultural land intended for the investment at the purchaser's request. This request must be presented not later than one year after declaration of the investment.

#### ARTICLE 31.

Category «A» investments give entitlement to the specific grants whose conditions and terms of allocation are fixed by decree.

#### ARTICLE 32.

Investments in categories «B» and «C» give entitlement to the following:-

*(1) The Finance Law for the year 1996 has exempted from customs duties most imported capital goods which have no locally manufactured equivalent, subjecting them to a 10% value added tax. In addition to this exemption, capital goods designed for agricultural and energy saving projects still benefit from full VAT exemption.*

1. An investment grant;
2. A grant awarded by virtue of the State's participation in the cost of studies related to the investment.

The conditions and terms of allocation of these grants are fixed by decree.

#### ARTICLE 33.

Notwithstanding the provisions of Article 62 of the present Code, the agricultural investments listed below give entitlement to receive specific overall grants, to the exclusion of any other grant:-

- Acquisition of agricultural equipment;
- Installation of irrigation systems facilitating the saving of irrigation water;
- Water reconnaissance and prospecting operations;
- Cereal irrigation;
- Work on the conservation of land and waterways;
- The multiplication and production of seed;
- The creation of routes and areas intended for pasture and the planting of forage shrubs and forest trees.

The rates and terms of allocation of these grants are fixed by decree.

#### ARTICLE 34.

Agricultural investments made in areas with difficult climates and fisheries investments in zones whose resources are under-exploited can be entitled to an additional grant.

The list of regions with difficult climates and under-exploited fisheries resources, as well as the rates and

terms on which the grants are awarded, are fixed by decree depending on the activity involved.

Developers investing in activities involving the first transformation of agricultural and fisheries products eligible for the incentives envisaged for the encouragement of agricultural and regional development can opt for one of these two systems and enjoy the incentives attached thereto.

#### ARTICLE 35.

Investments made in developing zones intended for fish farming or crops using geothermal energy are entitled to a grant by virtue of the State's participation in responsibility for infrastructure expenditure.

The amount, conditions and terms of allocation of this grant are fixed by decree.

#### ARTICLE 36.

Land loans can be granted for the purchase of agricultural land by agricultural technicians and young farmers or to enable the developers of agricultural projects to acquire shares in joint ownerships in an agricultural operation forming a single unit.

The terms and conditions governing the allocation of agricultural land loans are fixed by decree.

## SECTION VI

### Anti-pollution measures and environmental protection

#### ARTICLE 37.

Investments made by companies with the aim of counter acting the pollution resulting from their activities or by companies specialising in the collection, transformation and processing of waste and manure give entitlement to the following incentives:-

1. Exemption from customs duties and taxes with a similar effect, suspension of value added tax and consumption duty for imported equipment with no locally manufactured equivalent which is necessary for the realisation of those investments, as well as suspension of value added tax on equipment manufactured locally.

Entitlement to these benefits is subject to prior authorisation of the investment programme and the list of goods and equipment by the National Environmental Protection Agency, according to the conditions fixed by decree;

2. A specific grant, the amount of which is fixed by decree, in the framework of the organisation and operation of the de-pollution fund set up by Law n° 92-122 of 29th December 1992 comprising the Finance Law for the 1993 financial year.

#### ARTICLE 38.

Investments made by companies specialising in the collection, transformation or processing of manure and household waste or manure and waste produced by economic activity give entitlement to the following tax incentives:-

1. Subject to the provisions of Articles 12 and 12 bis of Law n°89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code for income tax on natural persons and companies tax, subscription to the company's initial capital or its increase gives entitlement to deduction of the incomes or profits invested up to the limit of 50% of the net incomes or profits liable to income tax on natural persons or companies tax.

Investments made by those companies also give entitlement to deduction of the profits invested in the company itself up to the limit of 50% of the net profits liable to companies tax.

Enjoyment of these benefits is subject to adherence to the conditions envisaged by Article 7 of the present Code.

2. Deduction of the incomes or profits originating from those activities from the taxable basis of income tax on natural persons or companies tax, subject to the provisions of Articles 12 and 12 bis of Law n° 89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code for income tax on natural persons and companies tax. This benefit is granted to companies in existence before the present Code was promulgated and as from 1st January 1994.



## SECTION VII

### Promoting technology, research and development

#### ARTICLE 39.

As well as the assistance envisaged by Law n° 90-111 of 31st December 1990 comprising the Finance Law for the 1991 financial year and creating the fund for the promotion and control of industrial technology, the investments made by industrial, agricultural and fisheries companies which, by working towards local integration, facilitate the control or development of technology or improved productivity, give entitlement to total or partial payment by the State of the costs of training staff for that purpose.

The terms and conditions on which this benefit is granted are fixed by decree.

#### ARTICLE 40.

Investments made by companies in energy savings as stipulated by Law n° 90-62 of 24th July 1990 concerning energy control give entitlement to a specific grant the amount and terms of allocation of which are fixed by decree.

#### ARTICLE 41.

Investments aimed at energy saving and at developing research into renewable energy and geothermal power, its production and marketing, give entitlement to a 10% reduction in customs duties, the suspension of value added tax for imported materials and equipment with no locally manufactured equivalent and the suspension of

value added tax for materials and equipment acquired locally <sup>(1)</sup>.

The conditions governing entitlement to this benefit are fixed by decree.

#### ARTICLE 42.

Investments made in the sphere of research and development by companies operating in the industrial, agricultural and fisheries sectors give entitlement to the following:-

1. Exemption from customs duties and taxes with a similar effect, suspension of value added tax and consumption duty for imported equipment with no locally manufactured equivalent which is necessary for the realisation of those investments, as well as suspension of value added tax on equipment manufactured locally.

The conditions governing entitlement to this benefit are fixed by decree.

2. A grant the amount and terms of allocation of which are fixed by decree.

#### ARTICLE 43.

In order to improve the management of companies and to ensure better use of their production capacities, for a period of 5 years the State can take responsibility for 50% of the employer's contribution to the legal social security system for

*(1) The Finance Law for the year 1996 has exempted from customs duties most imported capital goods which have no locally manufactured equivalent, subjecting them to a 10% value added tax. In addition to this exemption, capital goods designed for agricultural and energy saving projects still benefit from full VAT exemption*

salaries paid to the following:-

- Newly created teams of workers who have been added to the first team for industrial companies not operating continuously,
- Tunisian officers who hold a diploma in higher education issued on completion of a period of education lasting at least four years after the Baccalaureate year or an equivalent diploma, and recruited by companies operating in the industry, agriculture and fisheries sectors, as well as in the services the list of which is fixed by decree, as from the date the officer was recruited for the first time.

The terms governing the allocation of the benefits envisaged by the present article are fixed by decree.

## Encouragement of new promoters, small companies and small trades

### ARTICLE 44.

Natural persons of Tunisian nationality, whether or not they are grouped together in companies, are considered as being new promoters if they fulfil the following conditions:-

- Have the required experience and qualifications,
- Are personally responsible full time for managing the project,
- Do not have sufficient fixed or moveable property of their own,
- Are undertaking their first investment project.

The activities, types of investment and regions which give entitlement to the incentives envisaged are fixed by decree.

Also considered as being new promoters in the sphere of agriculture and fisheries are:-

- Children of farmers or fishermen who are aged under 40 and whose main activity is in the sphere of agriculture or fishing,
- Young people aged under 40 whose main activity is in the sphere of agriculture or fishing or who have acquired experience in one of those spheres,
- Technicians who hold diplomas from agricultural or fisheries educational or training establishments.

### ARTICLE 45.

New promoters are entitled to the following incentives:-

1. An investment grant;



2. A grant for State participation in responsibility for their project's study costs;

The rates and conditions governing the award of these grants are fixed by decree;

3. State responsibility for payment of the employer's contribution to the legal social security system for the salaries paid to Tunisian officers for the first year of actual activity.

#### ARTICLE 46.

New promoters who make investments in the spheres of industry, services, agriculture and fisheries are entitled to refundable allowances. The amounts, conditions and terms governing the award of these grants are fixed by decree;

#### ARTICLE 47.

The promoters of small companies and small trades in industry, handicrafts and services are entitled to the following:-

1. Refundable allowances;
2. An investment grant.

The definition of small companies and their sphere of activity, rates, conditions and the terms governing the award of these incentives are fixed by decree.

#### ARTICLE 48.

Investments made in handicrafts give entitlement to exemption from customs duties and taxes with an equivalent effect, suspension of value added tax on imported equipment with no locally-manufactured equivalent and suspension of value added tax on locally manufactured equipment.

The list of equipment and the conditions governing entitlement to this benefit are fixed by decree.

## Encouragement of supporting investments

#### ARTICLE 49.

Investments made by institutions for the training of children, education, teaching, scientific research and professional training and establishments for cultural production and the co-ordination of young people, and by health and hospital entities, give entitlement to the following tax incentives:-

1. Exemption from customs duties and taxes with a similar effect, suspension of value added tax and consumption duty for imported equipment with no locally manufactured equivalent which is necessary for the realisation of those investments, as well as suspension of value added tax on equipment manufactured locally.

The conditions governing entitlement to this benefit are fixed by decree.

2. Subject to the provisions of Articles 12 and 12 bis of Law n°89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code for income tax on natural persons and companies tax, subscription to the company's initial capital or its increase gives entitlement to deduction of the incomes or profits invested up to the limit of 50% of the net incomes or profits liable to income tax on natural persons or companies tax.

Investments made by those companies also give entitlement to deduction of the profits invested in the company itself up to the limit of 50% of the net profits liable to companies tax.

Entitlement to these benefits is subject to adherence to the conditions envisaged by Article 7 of the present Code.

3. Deduction of the incomes or profits originating from those activities from the taxable basis of income tax on natural persons or companies tax, subject to the provisions of Articles 12 and 12 bis of Law n° 89-114 of 30th December 1989 promulgating the Code for income tax on natural persons and companies tax. This benefit is granted to companies in existence before the present Code was promulgated and as from 1st January 1994.

#### ARTICLE 50.

Investments made in the sector of the international carriage of goods by road, and of the transport of goods by sea and air, give entitlement to exemption from customs duties and taxes with a similar effect, suspension of value added tax for imported equipment with no locally manufactured equivalent which is necessary for those investments and which have no locally-manufactured equivalent, as well as suspension of value added tax on equipment manufactured locally.

Investments made in transporting people by road also give entitlement to a 10% reduction in customs duties, suspension of value added tax and consumption duty on imported equipment with no locally-manufactured equivalent necessary for the realisation of those investments<sup>(1)</sup> and suspension of

*(1) The Finance Law for the year 1996 has exempted from customs duties most imported capital goods which have no locally manufactured equivalent, subjecting them to a 10% value added tax. In addition to this exemption, capital goods designed for agricultural and energy saving projects still benefit from full VAT exemption*

value added tax on equipment manufactured locally, except for passenger cars other than those intended for touring the Sahara and tourists hunting game in mountainous regions.

The list of this equipment and the conditions governing entitlement to this benefit are fixed by decree.

#### ARTICLE 51.

Projects carried out by property developers concerning the social habitat, the development of zones for agricultural, tourist and industrial activities, and the construction of buildings intended for industrial activities, give entitlement to the deduction of 50% of the incomes or profits originating from those projects from the taxable basis for income tax or companies tax.

## SECTION X

### Miscellaneous provisions

#### ARTICLE 52.

Notwithstanding the provisions of Articles 1, 2 and 3 of the present Code, additional benefits can be granted concerning the following:-

- Exemption from income tax or companies tax for a period not exceeding 5 years;
- State participation in infrastructure expenditure;
- Investment grants up to the limit of 5% of the value of the investment;
- Suspension of current duties and taxes for the equipment necessary to make the investment.

These encouragements are granted by decree after notification from the Higher Commission for Investment when the investments are of particular value to the national economy or to frontier zones.

The organisation and terms and conditions governing the operation of this Commission are fixed by decree.

#### ARTICLE 53.

Industrial and fisheries companies whose activities have been terminated and which have been started up again by promoters other than their former directors and managers can enjoy the tax or financial benefits envisaged by the present Code.

These encouragements are granted by decree after notification by the Higher Commission for Investment.

#### ARTICLE 54.

For raw materials, products and articles intended for the manufacture of equipment with no locally-manufactured equivalent, industrial companies can

enjoy the same taxation system as is applied to similar equipment imported in the finished state and enjoying an exemption or reduction in customs duties or a suspension of value added tax and consumption duty.

The list of equipment eligible for the taxation system envisaged in the preceding sub-paragraph is fixed by decree.

#### ARTICLE 55.

The incentives concerning suspension or reduction of or exemption from customs duties and taxes envisaged in Articles 9, 30, 37, 41, 42, 48, 49 and 50 are applied to equipment imported or acquired locally according to the lists and conditions fixed in the provisions envisaged by those articles, notwithstanding the provisions of Article 1 of the present Code.

#### ARTICLE 56.

Investments made in the tourist sector give entitlement to a 10% reduction in customs duties, the suspension of value added tax and consumption duty due on the import of equipment with no locally-manufactured equivalent<sup>(1)</sup> and the suspension of value added tax on locally manufactured equipment.

The list of this equipment and the conditions governing entitlement to the benefit are fixed by decree.

#### ARTICLE 57.

The incentives concerning the suspension or

*(1) The Finance Law for the year 1996 has exempted from customs duties most imported capital goods which have no locally manufactured equivalent, subjecting them to a 10% value added tax. In addition to this exemption, capital goods designed for agricultural and energy saving projects still benefit from full VAT exemption*

reduction of or exemption from customs duties and taxes envisaged in Articles 9, 30, 37, 41, 42, 48, 49 and 50 and applied to equipment imported or acquired locally can be replaced by the allocation of investment grants for certain sectors and activities.

The operation of the replacement, the amount of the grants and the conditions governing entitlement to the benefit are fixed by decree.

#### ARTICLE 58.

Contracts concerning the acquisition from property developers of buildings or land developed for the exercise of economic activities or of land intended for the construction of buildings for housing are registered at the fixed rate provided they have not been previously operated or sold by those developers.

#### ARTICLE 59.

Documents recording the change of ownership for a consideration between non-residents concerning tourist accommodation are exempted from registration and stamp duties if made in the framework of a tourist project and acquired in convertible foreign currency by non-residents as defined by Article 5 of the Foreign Exchange and Trade Code.

#### ARTICLE 60.

Moveable objects and effects intended for equipping tourist accommodation belonging to non-residents are admitted free of import duties and taxes in accordance with Article 170 of the Customs Code.

The terms and conditions governing the grant of this exemption are fixed by decree.

#### ARTICLE 61.

At the time when they start operating the project to their benefit, management companies which operate a project realised in the framework of the present

Code are entitled for the remainder of the period to the benefits awarded by virtue of income tax on natural persons and companies tax or by virtue of the State's assuming responsibility for the employer's contribution to the legal social security system.

#### ARTICLE 62.

If an investment made in the framework of the present Code gives entitlement to several investment grants, the total of those grants may not exceed 25% of the cost of the investment, not including the State's participation in responsibility for the infrastructure works.

#### ARTICLE 63.

Companies are authorised to move from an encouragement system to another system, provided they present a declaration in application of the provisions of Article 2 of the present Code, to proceed with the formalities necessary for that purpose, and to settle the difference of the total value of the benefits granted according to those two systems.

Moreover, those companies which move from an encouragement system to another system before expiry of two complete years from the date they actually started activity under the initial system, must pay the delay penalties for the losses suffered by the State because of their change from one system to another. These penalties are calculated on the basis of the taxes and duties due at the rates envisaged in paragraph one of Article 73 of the Code on income tax on natural persons and companies tax, and the investment grants, as from the exemption date or the date when those grants were obtained.

#### ARTICLE 64.

During the period when their investment programme is being realised, companies enjoying the incentives envisaged by the present Code will be

the subject of a follow-up and control by the relevant administrative services in charge of supervising adherence to the conditions governing entitlement to the benefits granted.

#### ARTICLE 65.

The beneficiaries of the benefits envisaged by the present Code will lose their entitlement to them if they do not respect its provisions or do not begin to execute the investment project within one year from the date of declaring the investment.

Moreover, if the project is not realised or in the case of the illegal alteration of the initial object of the investment, the promoters will be obliged to repay the grants and benefits allocated plus the delay : penalties as envisaged by Article 63 of the present Code.

Benefits are withdrawn and grants repaid through a justified decision by the Minister of Finance after notification, or on the proposal of the services concerned after those services have heard the case of the beneficiaries.

#### ARTICLE 66.

As well as the sanctions envisaged by other laws, any infringement of the provisions of Articles 2, 3 and 16 of the present code is liable to a fine of between 1,000 and 10,000 D, the announcement and collection of which are made according to the above-mentioned laws, on top of forfeiture of the right to the benefits of the present Code, announced after the defaulting party has been heard.

#### ARTICLE 67.

The courts of law of Tunisia are competent to investigate any dispute between foreign investors and the Tunisian State unless otherwise agreed by an arbitration clause or a clause permitting one of the parties to appeal to arbitration according to the ad-hoc arbitration or conciliation procedures envisaged by one of the following agreements:-

- Bi-lateral agreements for the protection of investments signed between the Tunisian State and the state of which the investor is a national,

- The International Convention for the settlement of disputes concerning investments between States and the nationals of other states ratified by Law n° 66-33 of 3rd May 1966,

- The Convention concerning the creation of the Arab organisation for the guarantee of investments approved by Decree Law n° 72-4 of 17th October 1972 and ratified by Law n° 72-71 of 11th November 1972,

- Or any other international convention concluded by the Government of the Republic of Tunisia and legally approved.



**Decree n° 94-492 of 28th February 1994** fixing the lists of activities deriving from the sectors envisaged by Articles 1, 2, 3 and 37 of the Investment Incentives Code

*The President of the Republic,*

*On the proposal of the Minister of Planning and Regional Development,*

*In view of Law n° 93-120 of 27th December 1993 promulgating the Investment Incentives Code and particularly its Articles 1, 2, 3 and 27,*

*In view of the opinion of the Ministers of Finance, the National Economy, Agriculture, Equipment and Habitat, the Environment and Land Development, Transport, Tourism and Handicrafts, Communications, Education and Sciences, Professional Training, Youth and Childhood,*

*In view of the opinion of the Administrative Tribunal,*

**Decrees:**

#### **ARTICLE ONE.**

The activities deriving from the sectors envisaged in Article One of the above-mentioned Investment Incentives Code are fixed in the appendix attached to the present Decree.

#### **ARTICLE 2 (NEW).**

Subject to the provisions of Article 4 of the present Decree, the services concerned by the activities referred to in Article One of the Investment Incentives Code to which the declaration is presented and which have the duty to issue an acknowledgment of that presentation are determined, according to the sector concerned, as follows:

| Sector of activity   | The services concerned to which the declaration is presented |
|--|--|
| Agriculture and fisheries  | (Regional Agricultural Development Boards)                   |
|  | (Agency for the Promotion of Agricultural Investments)       |
| Activities involving initial processing and packaging of agricultural and fisheries products, when such elements are a part of comprehensive agricultural projects | Agency for the Promotion of Agricultural Investments         |
| Services linked to agriculture and fisheries   | Agency for the Promotion of Agricultural Investments         |
| Manufacturing industries including the food industries and activities of initial processing and packaging of agricultural and fisheries products                   | Agency for the Promotion of Industry (API one-stop shop)     |
| Public works   | API one-stop shop  |
| Tourism, including touristic transport   | Tunisian National Tourism Board                              |

|  |                   |
|--|-------------------|
| Handicrafts  | API one-stop shop |
| Transport  | API one-stop shop |
| Education  | API one-stop shop |
| Vocational training  | API one-stop shop |
| Cultural production and related industries                 | API one-stop shop |
| Organization of youth activities and guidance for children | API one-stop shop |
| Health   | API one-stop shop |
| Environmental protection                                   | API one-stop shop |
| Property development                                       | API one-stop shop |
| International trade  | API one-stop shop |
| Other non-financial services                               | API one-stop shop |

In accordance with the preceding paragraph, declarations pertaining to investment projects and requests for the granting of advantages should be submitted to the one-stop shop, either directly by the promoter, or indirectly through the concerned regional agencies.

### ARTICLE 3.

The declaration referred to in paragraph 2 of Article 2 of the Investment Incentives Code must contain the following information:-

- The nature of the investment
- The main activity
- The investment system
- The location of the project
- Information on the contract
- The cost and the financing and investment plan
- The legal form of the company
- Foreign participation
- The project's realisation calendar
- The number of jobs to be created.

### ARTICLE 4.

The activities envisaged by Article 2 of the Investment Incentives Code subject to prior authorisation by the services concerned, according to current legislation, are fixed as follows:-

| Sector of activity | Legislative and regulatory texts   |
|--------------------|--|
| Fishing            | Law n° 94-13 of 13th January 1994 comprising the regulations governing fishing.                      |
| Tourism            | Articles 3, 5, 6, 7 and 8 of Law n° 90-21 of 19th March 1990 concerning the Tourism Investment Code. |
| Handicrafts        | Law n° 83-106 of 3rd December 1983 comprising the regulations governing handicrafts.                 |

Road and rail transport  
Law n° 85-77 of 4th August 1985 as modified by Law n° 93-70 concerning the organisation of road transport.

Sea transport  
Law n° 77-13 of 7th March 1977 concerning the organisation of marine trades.

Air transport  
Law n° 59-76 of 19th June 1959 concerning air navigation.

Communications  
Law n° 77-58 of 3rd August 1977 approving the Telecommunications Code

Education and teaching  
Law n° 91-65 of 29th July 1991 concerning the educational system.

Professional training  
Law n° 93-10 of 17th February 1993 concerning the law for the guidance of professional training.

Production and cultural industries (the film industry)  
Law n° 60-019 of 27th July 1960 concerning the organisation of film production.  
Decree n° 84-986 of 27th August 1984 fixing the condition of operation for film production institutions.

Co-ordination for youngpeople and the training of children  
Decree n° 82-1598 of 15th December 1982 fixing the conditions for the opening of crèches.

(Crèches)  
(Clubs and kindergartens)  
Decree n° 69-6 of 4th January 1969 concerning clubs and kindergartens.

Health  
Law n° 91-63 of 29th July 1991 concerning the organisation of health.

Property development  
Law n° 90-17 of 26th February 1990 revising legislation on property development.

The following other activities also require prior authorisation:-

- The manufacture of arms and munitions, parts and spares.
- The mechanical weaving of carpets and rugs.
- The recycling and transformation of waste and rubbish.

#### ARTICLE 5.

In accordance with the provisions of Article 3 of the Investment Incentives Code, the list of activities by services not wholly engaged in export which are subject to the approval of the Higher Commission on Investment, if foreign participation in the capital is over 50%, is fixed as follows:-

##### 1. Transport

Land transport

- The carriage of goods by road
- The collective carriage of passengers by road
- Rail transport

Sea transport

Air transport

Transport by pipeline

## 2. Communications

- Electronic and telecommunications installation
- Postal distribution
- Electronic mail services
- Video-text services
- Radio and television broadcasting services

## 3. Tourism

- Tourist travel agencies

## 4. Education, teaching and professional training

### 5. Cultural productions and industries

- Restoring and promoting archeological and historical monuments
- Creating museums
- Creating libraries
- Showing social and cultural films
- Music and dance
- Activities involving photography, video reporting and recording and developing films
- Cultural centres
- Cultural fairs

### 6. Co-ordinating youth and training children

- Crèches and kindergartens
- Leisure centres for families and children
- Complexes designed for young people and children
- Residential and camping centres
- Centres for sports courses
- Centres for sports medicine
- Centres for physical education and training

### 7. Public works

- Design, realisation and follow-up of civil and industrial engineering works, buildings and infrastructure
- Prospecting, sounding and drilling, other than for oil

### 8. Property development

## 9. Computer services

- Residential projects
- Developing industrial zones and zones designed for economic activities
- Buildings intended for economic activities
- Developing and maintaining software
- Rendering computer and machine services
- Technical assistance, studies and computer engineering
- Data banks and tele-processing services
- Data input and processing

### 10. Studies, advisory and appraisal services

- Accounts auditing and appraisal
- Energy auditing and appraisal
- Technological auditing and appraisal
- Economic, legal, social, technical and administrative auditing
- Maintaining audits
- Marketing studies
- Qualitative and quantitative supervision and appraisal
- Studies and advice on industrial and commercial property
- Certification of companies
- Analysing and testing industrial products
- Technical studies, and architectural, decorative and supervision operations

### 11. Other services

- Maintenance of equipment and installations
- Assembling industrial factories
- Renovating and reconditioning industrial and non-industrial parts and materials
- Industrial engineering
- Industrial laundries
- Topographical services
- Electrical services in buildings
- Installing tiles and mosaics
- Installing windows and frames
- Installing false ceilings

- Working plaster and installing plaster-work
- Waterproofing roofs
- Building works
- Analysing, testing and checking products
- Translating and language services
- Caretaking services
- Organising conferences, seminars, fairs and exhibitions
- Publishing and advertising
- Agricultural mechanisation

#### ARTICLE 6.

The activities involving the first transformation of agricultural and fisheries products and their packaging, as described in Article 27 of the Investment Incentives Code, are fixed as follows:-

- Transformation of fresh milk in its production zones, excluding the production of yoghourt
- Canning and semi-canning factories for fruit, vegetables and fisheries products.
- Packaging agricultural and fisheries products.
- Refrigeration, deep freezing, dehydration and freeze-drying of agricultural and fisheries products.
- Sawing, packaging and transforming forestry products.

The service activities related to agricultural and fisheries envisaged by Article 27 of the Investment Incentives Code are likewise fixed as follows:-

- Services connected with agricultural activities**
- Increasing the value of products of vegetable or animal origin
  - Artificial insemination
  - Veterinary cabin and clinic services
  - Veterinary and agricultural laboratory analysis services
  - Consultation and advice on agricultural management
  - Milk collection

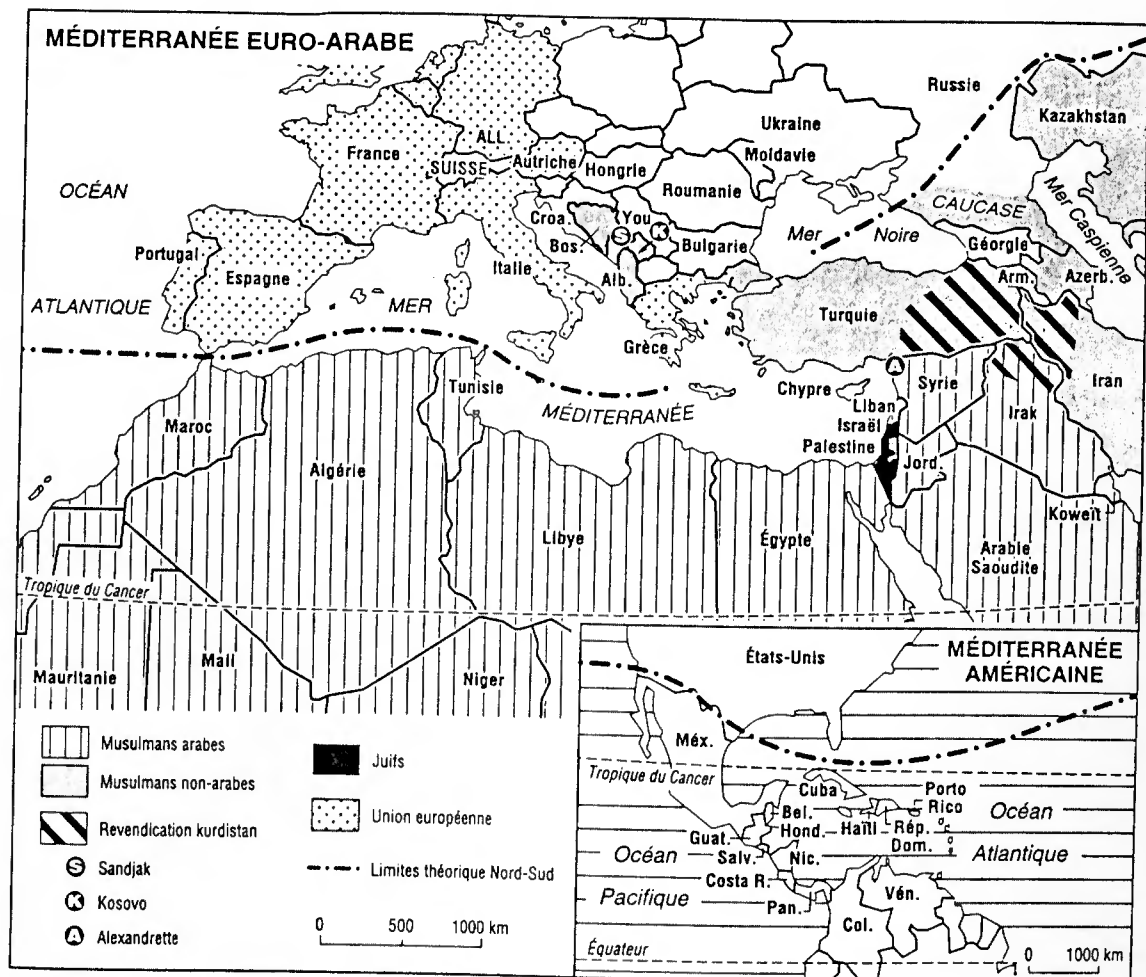
- Collecting and storing cereals
  - Packaging and marketing seed
  - Soil preparation, harvest collection and plant protection
- Services connected with fisheries**
- Assembling fishing equipment and material
  - Integrated circuits for the distribution of fisheries products
  - Bacteriological and chemical analysis laboratories
  - Manufacturing chipped ice

#### ARTICLE 7.

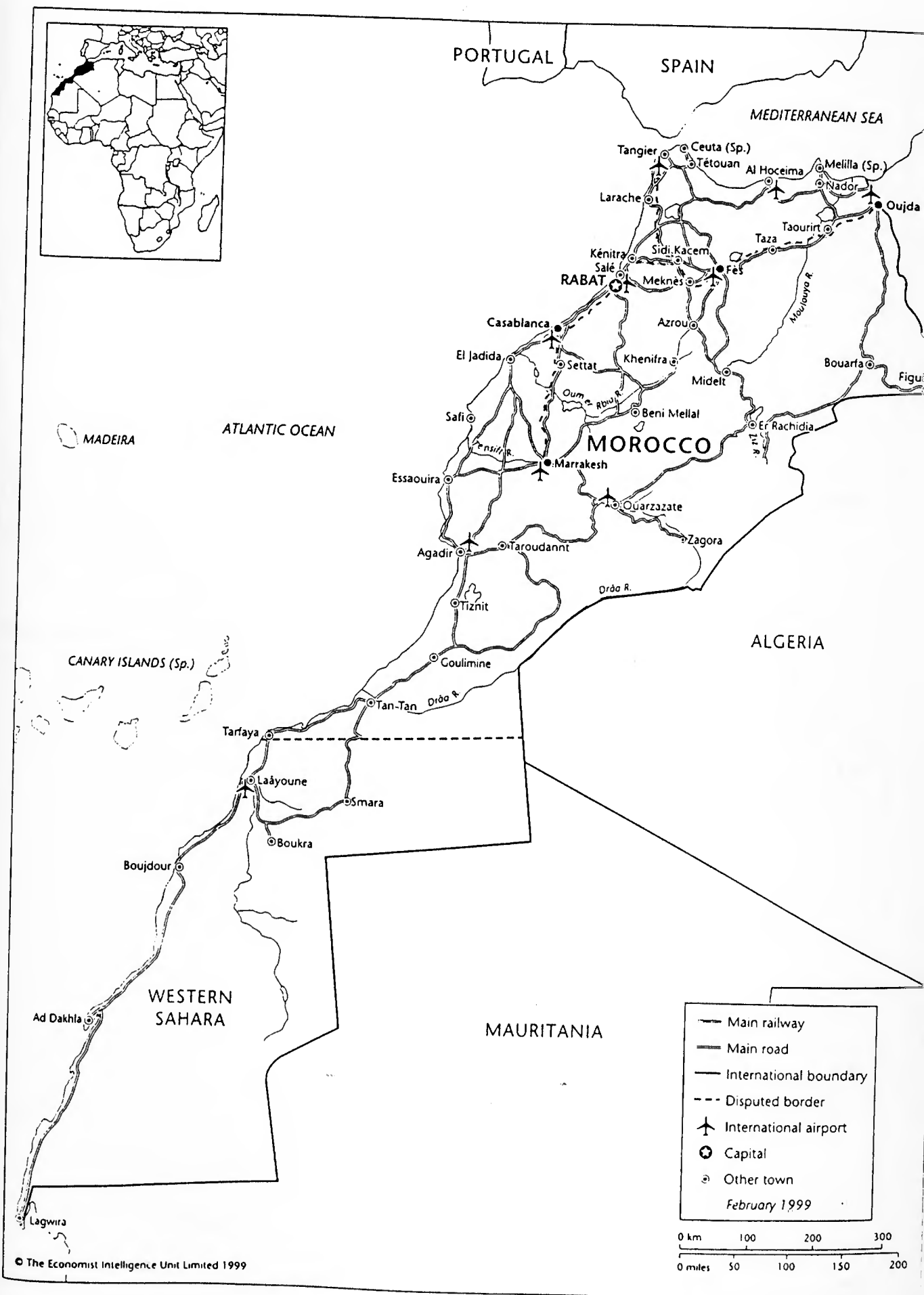
The Ministers of Finance, the National Economy, Planning and Regional Development, Agriculture, Equipment and the Habitat, the Environment and Land Development, Transport, Tourism and Handicrafts, Communications, Education and Science, Culture, Public Health, Professional Training and Employment, and Youth and Childhood are each entrusted, in the areas with which they are concerned, with the execution of the present Decree which will be published in the Official Journal of the Republic of Tunisia.

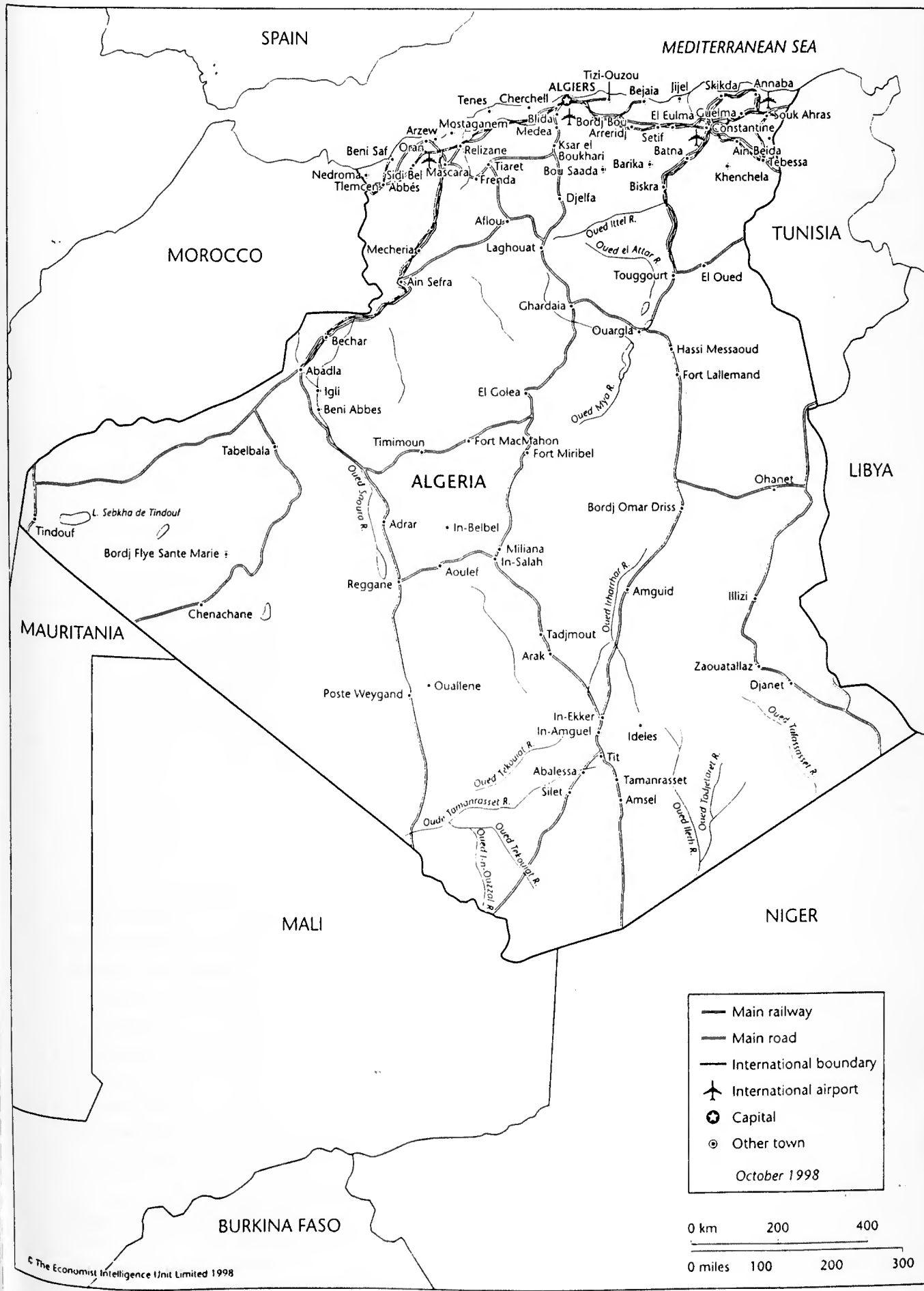
Tunis, 28th February 1994.

Zine El Abidine Ben Ali



Fonte : LACOSTE (1998).





SPAIN

MEDITERRANEAN SEA

MOROCCO

TUNISIA

LIBYA

ALGERIA

MAURITANIA

MALI

NIGER

BURKINA FASO

- Main railway
  - Main road
  - International boundary
  - ✈ International airport
  - ★ Capital
  - ⊙ Other town
- October 1998

0 km 200 400  
0 miles 100 200 300



